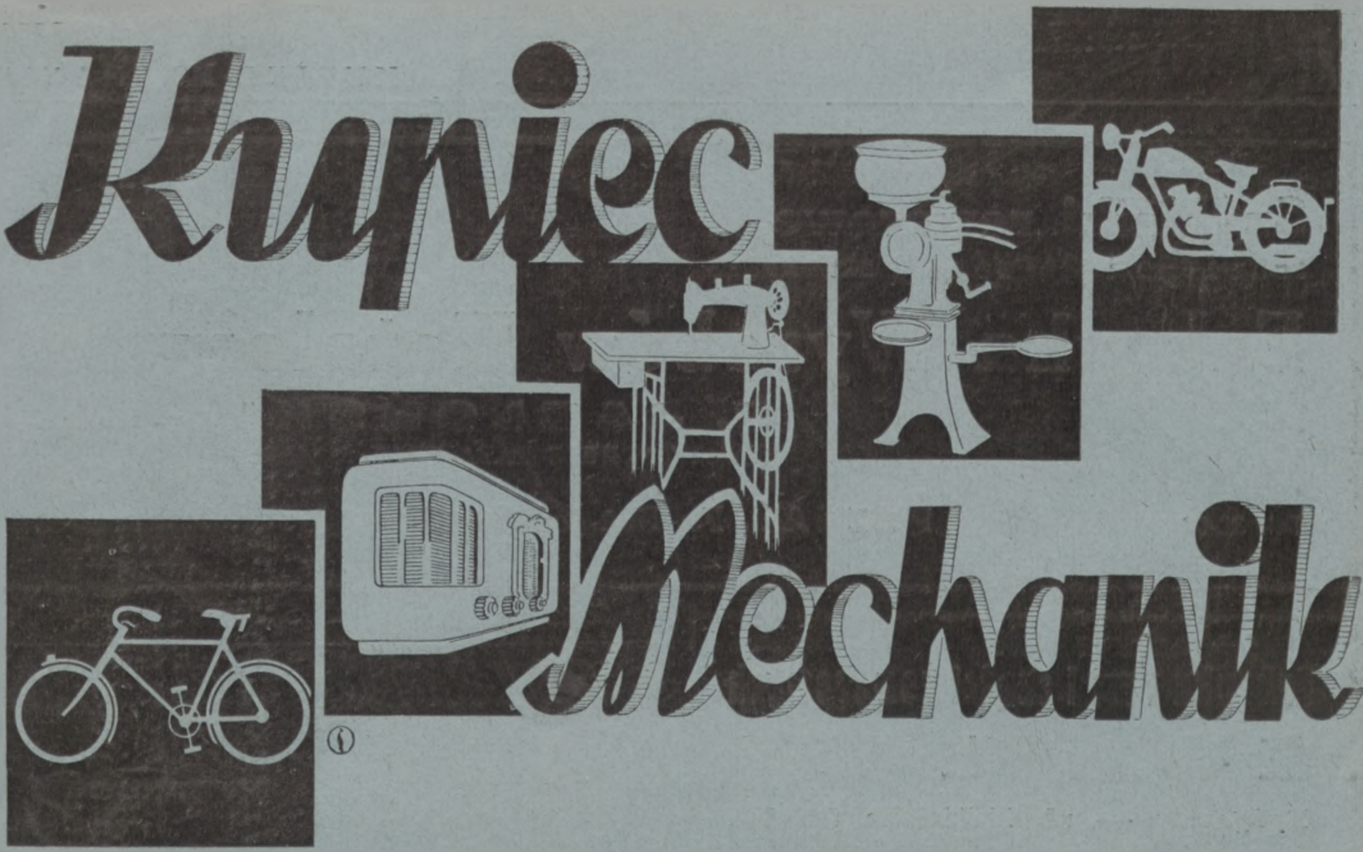
Opłata pocz. uiszczona gotówką W kolportażu egz. zł 0,75

# Kupiec Mechanik



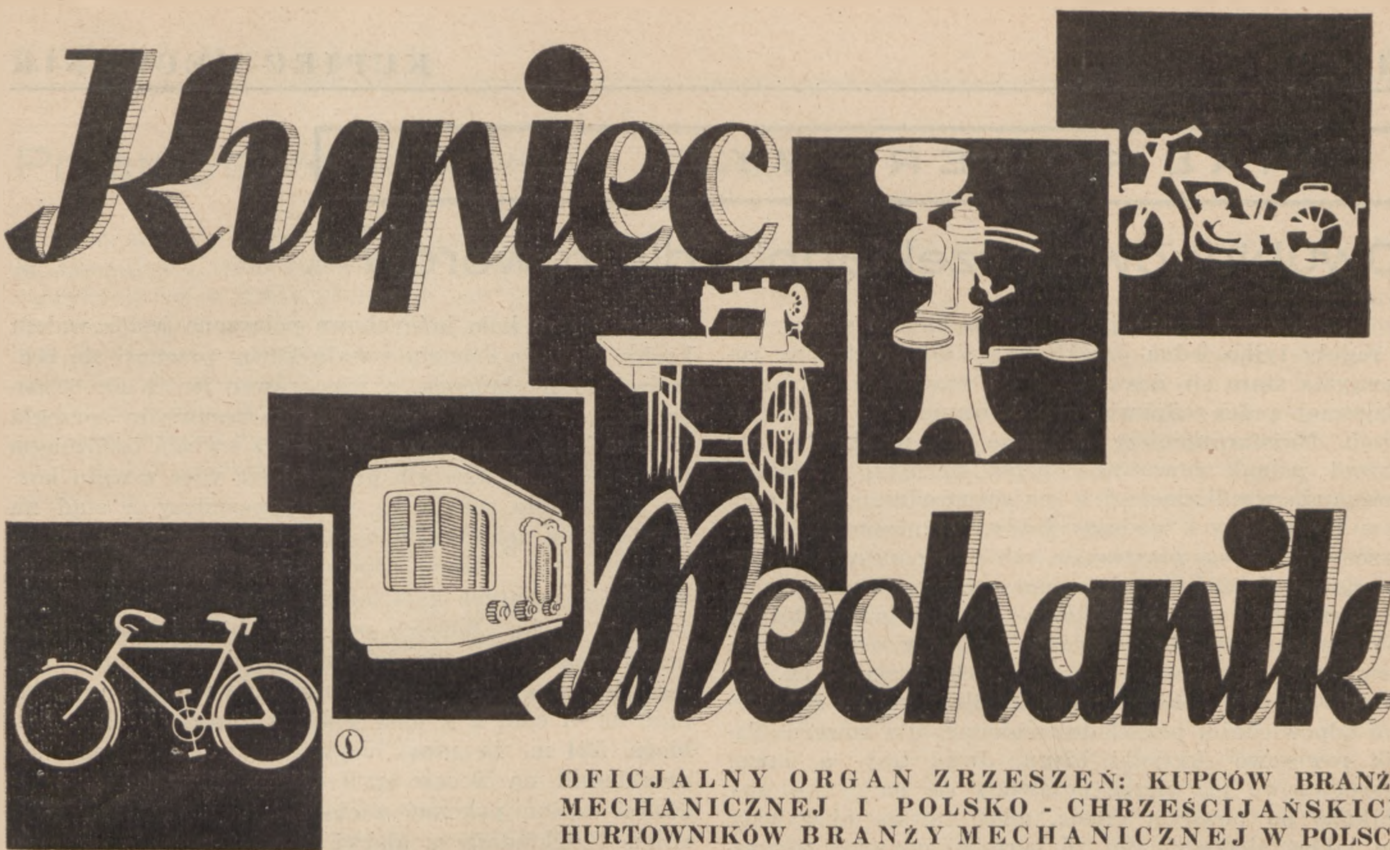
OFICJALNY ORGAN ZRZESZEŃ: KUPCÓW BRANŻY MECHANICZNEJ I POLSKO-CHRZEŚCIJAŃSKICH HURTOWNIKÓW BRANŻY MECHANICZNEJ W POLSCE

**Działy branżowe:** rowerowa, motocykłowa, maszyn do szycia, maszyn do pisania i liczenia, radiosprzętu, elektrosprzętu, patefonów, wirówek i pokrewnych

**Nr 2** **Poznań, dnia 1 kwietnia 1939 r.** **Rok I**



TREŚĆ ZESZYTU:



# Kupiec Mechanik

OFICJALNY ORGAN ZRZESZEŃ: KUPCÓW BRANŻY MECHANICZNEJ I POLSKO - CHRZEŚCIJAŃSKICH HURTOWNIKÓW BRANŻY MECHANICZNEJ W POLSCE

| REDAKCJA I ADMINISTRACJA: POZNAŃ, AL. MARCINKOWSKIEGO 11 m 29 Nr telefonu 27-27 | GODZINY URZĘDOWE CODZIENNIE OD GODZ. 10 DO 14-TEJ | KONTO W P. K. O. POZNAŃ, 203,760 ROZRACHUNEK POCZTOWY NR 99 |
|---|---|---|

ZESZYT NR 2 — POZNAŃ, DNIA 1 KWIETNIA 1939 R. — ROK I

# Dlaczego pominięto kupiectwo prywatne?

W dniach ostatnich prasa przyniosła wiadomość treści następującej:

> Została obecnie sfinalizowana ciekawa umowa między Centralami Spółdzielczymi rolniczo - handlowymi i spożywczymi, z jednej strony, a dwoma fabrykami rowerów w Bydgoszczy i Radomiu co do wyprodukowania przez te fabryki tanich rowerów dla wsi. Cena tych rowerów ustalona została na 93 zł za rower bydgoski i 97 zł za rower radomski. Rowery damskie będą o 4 zł droższe. Rowery te rozprowadzać będą w terenie wiejskim wspomniane spółdzielnie przez swoje regionalne oddziały i placówki. Nowe rowery wypuszczone będą pod nazwą „Gromada" (jest to nazwa znanej i jedynej w Polsce spółdzielni turystycznej wiejskiej).

W notatce tej zwraca uwagę fakt oddania sprzedaży tanich rowerów przeznaczonych dla wsi placówkom spółdzielczym, z wyraźnym pominięciem kupiectwa prywatnego. Sprawa posiada tło szersze. Jest nim mianowicie stwarzanie w Polsce spółdzielczym placówkom handlowym uprzywilejowanych warunków działalności gospodarczej z niekorzyścią dla handlu indywidualnego. Przejawia się to nietylko w ustawodawstwie podatkowym, lecz również w stosunkach czynników państwowych z życiem gospodarczym, że wskażemy choćby na dawanie pierwszeństwa spółdzielniom przed prywatnym kupiectwem w pewnej kategorii dostawach wojskowych.

Obecnie dochodzi jeszcze sprawa stworzenia dla spółdzielni monopolu sprzedaży tanich rowerów wśród ludności wiejskiej.

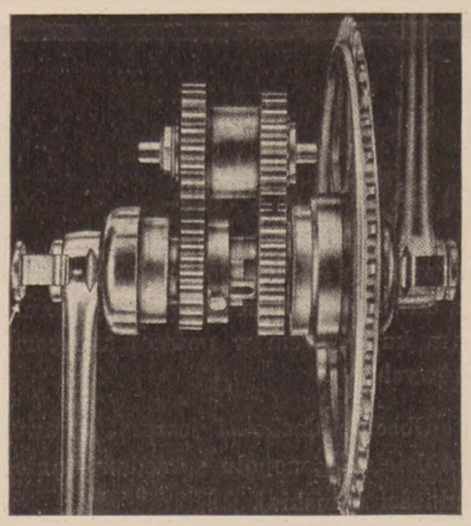
Przeciw tak postawionej sprawie musimy wystąpić nie tylko ze względu na obronę reprezentowanego przez nas prywatnego kupiectwa branży rowerowej ile przede wszystkim ze względów zasadniczych. Stoimy bowiem na stanowisku, iż handel może rozwijać się i podnosić tylko w warunkach wolnej konkurencji i przy warunkach równych, nigdy zaś w takich w których pewne przedsiębiorstwa uzyskują przywileje z wyraźną niekorzyścią dla innych. Osłabia to nietylko przedsiębiorstwa nieuprzywilejowane, lecz w ogóle życie gospodarcze, stwarzając w nim przez to niezdrowy klimat dla rozwoju handlu.

## DZIAŁ ROWEROWY

# Dwubiegowa przekładnia dla rowerów

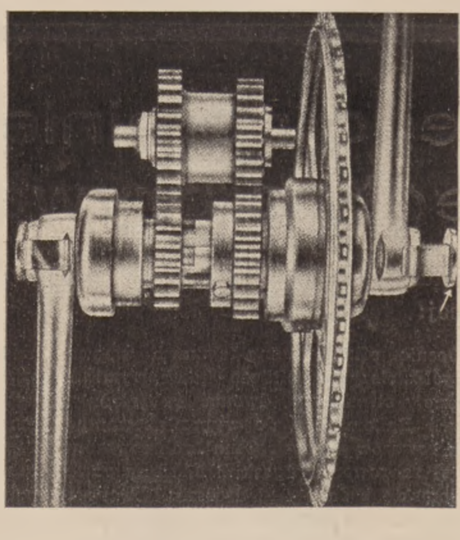
U rowerów znajdujących się w handlu stosuje się z reguły tylko jedną przekładnię, którą roztropny rowerzysta stara się dostosować do warunków swej siły fizycznej przez odpowiednie dobranie kół łańcuchowych. Najstaranniejsze dobranie tej przekładni nie chroni jednak rowerzysty przed licznymi niedogodnościami, wynikającymi z najróżnorodniejszych oporów powstających podczas jazdy. Wzniesienia, wiatr przeciwny, śnieg, piaszczysta lub nieugruntowana droga powodują tak znaczne opory, że przekładnia okazuje się zbyt wielką, dostosowanie zaś przekładni do tych warunków nie pozwoliło by znów osiągnąć odpowiedniej szybkości w warunkach normalnych. To też nie od dziś konstruktorzy wysilają się na stworzenie odpowiedniej przekładni zmiennej dla roweru. Takie rowerowe skrzynki biegu, dwu-, trzy- a nawet czerobiegowe już nieraz pojawiały się na rynku, aby zniknąć po pewnym czasie, gdyż zawsze okazywały się jakieś niedogodności. Z bardziej udanych rozwiązań znany jest u nas przyrząd „Cyklo". Wspólną niedogodnością wszystkich rowerowych skrzynek biegów jest to, że przekładania biegów dokonuje się przy pomocy całego systemu drążków lub też cięgien, które bądź to łatwo zginają się lub łamią, bądź też zacinają o ile nie konserwuje ich się bardzo starannie.

Ostatnio jedna z fabryk zagranicznych opracowała dwubiegową skrzynkę rowerową, która wydaje się być dobrym rozwiązaniem tego kłopotliwego zagadnienia. Konstrukcja tej przekładni przedstawia się następująco: Na wale korby osadzone są 2 koła zębate, z których jedno połączone jest z wałem, drugie zaś siedzi na luźno na wale. Koło łańcuchowe, zaopatrzone w specjalną piastę z łożyskiem kulkowym, siedzi również luźno na wale korby. Oba koła zębate na wale korby zazębiają się z połączonym zespołem kół zębatych, osadzonym na wale pomocniczym. Pomiędzy luźnym kołem zębatym na wale karby a piastą koła łańcuchowego przewidziane jest sprzęgło, które może łączyć koło łańcuchowe bądź to z wałem korby bądź też z luźnym kołem zębatym. Przy przesunięciu sprzęgła w prawo koło łańcuchowe połączone jest z wałem korby, czyli że energia z wału korby przenosi się bezpośrednio na łańcuch, a więc rower jedzie na bezpośrednim, „wielkim" biegu. Przy przesunięciu sprzęgła w lewo koło łańcuchowe łączy się z trybem osadzonym luźno na wale. Energia przenosi się więc z wału korby przez koło zębate na wał pomocniczy a stąd na drugie koło zębate połączone przez sprzęgło z kołem łańcuchowym. Dzięki odpowiednio dobranym wielkościom kół zębatych koło łańcuchowe obraca się wolniej jak wał korby. Różnica pomiędzy biegiem bezpośrednim i biegiem drugim dobrana jest bardzo korzystnie. Jeśli np. w biegu bezpośrednim koło posiada przekładnię na 61 cali, t. j. przy jednym obrocie korby przebiega 5,24 m, to przy biegu mniejszym uzyska się przekładnie na 52 cale czyli 4.11 m. Przy takiej przekładni można pokonać większe opory jazdy bez wysiłku. Przekładnia ta ułatwi również szybkie ruszanie z miejsca w silnym ruchu ulicznym.



*Sprzęgło przekładni przesunięte jest na prawo, łącząc wał korby z kołem łańcuchowym. Jest to bieg bezpośredni.*

Obsługa przekładni jest niezwykle uproszczona, biegi zmienia się bowiem nogą, tak jak to obecnie coraz częściej stosuje się w motocyklach. Dzieje się to w ten sposób, że wał korby jest wydrążony a wewnątrz umieszczony jest drążek, przesuwający sprzęgło w przekładni. Drążek ten zakończony jest po obu stronach półokrągłymi grzybkami. Przy jeździe biegiem bezpośrednim grzybek wystaje z wału korby z prawej strony.



*Sprzęgło przesunięte w lewo łączy wał korby z przekładnią trybową.*

Chcąc przejść na bieg drugi należy korbę zatrzymać w takim położeniu, aby prawy pedał wskazywał wprzód i wtedy obcasem wsuwa się grzybek do wnętrza wału. Depcąc w dalszym ciągu jedzie się już na drugim biegu. Przełączenie z drugiego biegu na pierwszy odbywa się tak samo, tylko lewą nogą.

Należy dodać, że przekładnia ta odznacza się bardzo lekkim biegiem, gdyż podczas jazdy biegiem bezpośrednim koło zębate luźne kręci się w tę samą stronę co wał korby, jedynie nieco wolniej, tak że nie może tu powstać żadne szkodliwe tarcie.

# Przemysł rowerowy w Japonii

(wa) Rowery poraz pierwszy zostały przywiezione do Japonii w r. 1882, i już w roku następnym rozpoczęto fabrykację ich w kraju. Przemysł rowerowy i produkcja w Japonii rozwinęły się prawdziwie dopiero w roku 1911. Zawieszenie i wstrzymanie importu podczas wojny spowodowało wspaniały rozwój tej gałęzi przemysłu wewnątrz kraju. W końcowym okresie wojny rowery japońskie były w znacznych ilościach eksportowane do: Chin, Indyj Angielskich, Południowej Azji, Nowej Zelandii itp.

Fabrykacje rowerów pierwszorzędnej jakości datuje się w Japonii od r. 1924, czyli rok po wielkim trzęsieniu ziemi.

Żelazo i surowiec, który dotąd importowano obecnie zastąpiono produktami krajowymi. Rowery w Japonii są bardzo popularne i masowo używane. Liczba ich dochodzi 7 milionów czyli że co dziesiąty mieszkaniec posiada rower.

Japonia wraz z Anglią i Niemcami stanowi grupę państw eksportujących rowery w znacznych ilościach. Produkcja japońska podczas ostatnich kilku lat osięgła 2.600 tys. rowerów, reprezentując wartość 52 milonów jen. Cyfry te obejmują wyłącznie zaopatrzenie rynku wewnętrznego. Łącznie z b. poważnym eksportem cyfra ta ulegnie podyważce do 70 milonów jen. Według statystyk obejmujących fabryki zatrudniające ponad 50 robotników roczna produkcja osięga cyfrę 43 milj. jen. Produkcja opon i pneumatyków rowerowych waha się się około cyfry 80 mil. Fabrykacja rowerów, tak jak jest ona rozumiana i przyjęta w Japonii dzieli się na dwie kategorie: pierwszą stanowią producenci poszczególnych części pomocniczych, z których sami montują rowery, a drugą tacy, którzy sami montowaniem nie zajmują się.

W tym drugim systemie każda część składowa produkowana jest przez wyspecjalizowanych techników, tak że sposób ich wyrobu dochodzi do perfekcji. Fabryki produkujące tak rowery, jak ich części w przeważnej mierze są niewielkie i rzadko kiedy zatrudniają ponad 50 robotników. Według obliczeń statystycznych 91% z około 700 istniejących na terenie Japonii fabryk przemysłu rowerowego nie zatrudniają więcej, aniżeli 50 robotników. Zwraca uwagę fakt, że wszystkie te fabryki są doskonale zorganizowane i wyposażone w najnowsze zdobycze techniczne. Olbrzymi rozwój eksportu tej gałęzi przemysłu spowodował konieczność utworzenia specjalnej instytucji powołanej do kontroli produkcji tego przemysłu. Rolę tę spełnia t. zw. „Japońska Federacja Zjednoczonych Fabryk Rowerów". Reguluje ona całą prodkucję, ceny tak całych maszyn, jak i poszczególnych ich części. Druga organizacja pod nazwą „Japońska Federacja Eksporterów" reguluje sprawy eksportu rowerów. Dla unormowania cyfry eksportu i cen przyjęto system kontyngentowy.

Eksport japoński kieruje produkcję przemysłu rowerowego przede wszystkim do Indii Holenderskich, przed wojną do Chin, dalej do Indii Angielskich i Kwantangu.

Import natomiast w okresie lat ostatnich ogranicza się do motocykli, i części specjalnych — głównie przywożonych ze Stanów Zjednoczonych Am. Półn. i Anglii. Kwota przywozu wynosi około 500 tys. jen.*)

*) 1 jena = zł 1,55.

# Kto wynalazł oponę rowerową?

Za wynalazcę opony rowerowej uchodzi ogólnie John Boyd Dunlop, weterynarz irlandzki rodem z Belfastu. Tak się już przyjęło i tak też zapewnia firma Dunlop w swych reklamach. Tymczasem oponę rowerową wynaleziono już znacznie wcześniej, bo w roku 1845. Wynalazcą tym był dla odmiany Szkot, Robert William Thompson, mieszkający pod Edynburgiem.

Thompson wpadł na pomysł, aby zaopatrzyć w obręcze gumowe koła wozów. Obręcze te wykonane dla niego przez pewną firmę w Edynburgu, składały się z mocnej kiszki gumowej z wentylem podobnym do wentyli dzisiejszych, płaszcz zaś był zrobiony ze skóry i przytwierdzony klamrami. Pewna edynburska fabryka wozów zgodziła się po wielu próbach zaopatrzyć jeden z powozów w obręcze nowego rodzaju. Tym dwuosobowym powozikiem Thompson przejechał w Anglii około 1200 mil, nie wzbudzając jednak nigdzie większe go zainteresowania. W roku 1845 otrzymał w londyńskim urzędzie patentowym patent pod liczbą 10.990, lecz wynalazek zaledwie zrobiony poszedł w zapomnienie. Thompson miał pecha, gdyż wynalazł opony pneumatyczne na czterdzieści lat przed rozpowszechnieniem się roweru.

Dopiero w 43 lata po wynalazku Thompsona Dunlop — nie wiedząc zresztą nic o patencie Thompsona — wynalazł oponę ponownie. Wynalazł ją zaś dlatego, że żal mu było syna ze względu na silne wstrząsy przy jeździe na trójkołowcu. Było to w roku 1888. Obręcze powietrzne Dunlopa składały się z dętek gumowych, napełnionych powietrzem i obciągniętych płaszczami z irlandzkiego lnu.

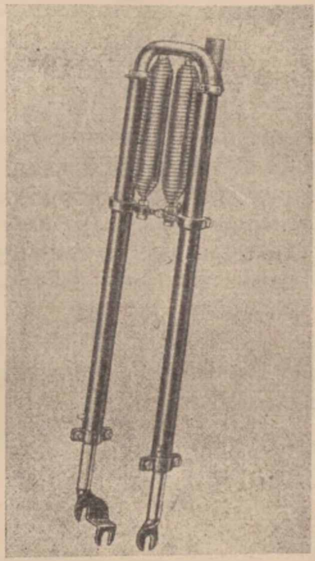
Kiedy na wyścigach rowerowych w r. 1890 pojawił się angielski zawodnik Shortland na rowerze zaopatrzonym w nadzwyczaj grube obręcze gumowe, przypuszczano, że chodzi o żart. Tymczasem po dziesięciu minutach. Shortland wyprzedził wszystkich znacznie, gdyż mógł jechać największą szybkością bez względu na wyboje drogi, a drogi wtedy były fatalne. Nowość ta przyjęła się wkrótce w całej Anglii a w parę lat później zdobyła cały świat, przyczyniając się do olbrzymiego rozpowszechnienia roweru.

# Nowości rowerowe

Wzrastające coraz bardziej zainteresowanie publiczności motorowerami i pojawienie się ostatnio zespołów motorowych, przystosowanych do zmotoryzowania zwykłych rowerów, wywołało potrzebę opracowania odpowiedniego resorowania przedniego koła. Chodziło przede wszystkim o konstrukcje, które można by bez trudności wbudować do każdego roweru, i które, przy jak najmniejszym ciężarze konstrukcji, absorbowały by skutecznie wstrząsy jazdy. Wśród kilku nowych rozwiązań zasługują na uwagę dwie konstrukcje.



Pierwsza z nich stosuje resorowane dźwignie oparte na wzmocnionym widelcu. Rozmieszczenie dźwigni i sprężyn sprawia, iż koło resoruje niemal dokładnie w kierunku widelca. Dla zapewnienia ściśle równoległych ruchów obu dźwigni połączono je silnym pałąkiem, wykonanym z rury owalnej. Do tego pałąka przymocowuje się również uchwyt bębna hamulca. Widelec ten można zastosować do każdej normalnej ramy.



Druga konstrukcja przeznaczona jest dla motorowerów z silnikami o pojemności 100 lub 125 centymetrów sześciennych. Odznacza się ona małym ciężarem a przede wszystkim niezwykłą prostotą. Składa się z dwóch rur, w których umieszczony jest ruchomy pałąk, wykonany również z rury stalowej. Pałąk zawieszony jest na dwóch silnych sprężynach, których napięcie można regulować w sposób bardzo prosty. Pałąk może wykonywać tylko ruchy prostolinijne i zapewnia zupełnie pewne prowadzenie koła przedniego także przy jeździe w krzywiźnie. Dzięki długim sprężynom resorowanie jest bardzo miękkie i skuteczne nawet w bardzo trudnych warunkach drogowych. Cały ten system resorowania posiada tylko jedną część ruchomą, co znakomicie ułatwia obsługę.

# Rowerem można leczyć... nerwy

(Wa) W jednym z zagranicznych, dużych szpitali leżał chory pacjent. Był to dyrektor jednej z wielkich wytwórni rowerowych w Anglii. Cierpiał na silny reumatyzm i nerwy. Leżał już od dwu tygodni i właśnie w czasie choroby wpadł mu do głowy oryginalny pomysł. Oto zastanawiał się nad możliwością skonstruowania specjalnego typu roweru przeznaczonego bynajmniej nie do jazdy, lecz do stania nim w miejscu. Według tego pomysłu rower ten miał stać na dwóch specjalnie skonstruowanych podstawach, przy czym przedniego koła nie było wcale. Tylne miało zupełnie wolny bieg i uniesione było lekko nad podłogą.



Oś tylnego koła połączono z pedałami i kierownicą, na środku której umieszczony zegar wskazywał szybkość jazdy. Wehikuł ten miał służyć dla nerwowo-chorych. Jak się bowiem okazało, — a dyrektor ów wypróbował na sobie — kręcenie pedałami roweru przyczynia się do odprężenia nerwów i wpływa dodatnio na samopoczucie. Po sprawdzeniu autentyczności tego faktu kilka takich rowerów zainstalowano w klinikach dla osób nerwowo chorych. Podobno tego rodzaju kuracja przynosi doskonałe rezultaty. Nowy wynalazek nazwano „medicyklem".

## Ilość rowerów w Polsce

na 1. I. 1938 r. według danych Ministerstwa Komunikacji:

| | | |
|---|---|---|
| Województwo | m. st. Warszawa | 34 492 |
| „ | Białostockie | 29 835 |
| „ | Kieleckie | 62 000 |
| „ | Krakowskie | 25 365 |
| „ | Lubelskie | 52 000 |
| „ | Lwowskie | 26 055 |
| „ | Łódzkie | 84 374 |
| „ | Nowogrodzkie | 21 111 |
| „ | Poleskie | 20 767 |
| „ | Pomorskie | 131 000 |
| „ | Poznańskie | 238 799 |
| „ | Stanisławowskie | 15 010 |
| „ | Tarnopolskie | 9 365 |
| „ | Warszawskie | 77 591 |
| Województwo | Wileńskie | 22 073 |
| „ | Wołyńskie | 17 963 |
| „ | Śląskie | 133 746 |
| | | 1 001 549 |

## Specjalne drogi dla rowerzystów w Niemczech

W wyniku niezwykle szybkiego powiększania się liczby rowerzystów w Niemczech, która obecnie waha się w granicach 25—30 milionów, a także w wyniku równoległego do ilości rowerzystów wzrostu ilości różnych wypadków, Generalny Inspektor Drogowy Rzeszy zażądał przyznania kredytów w wysokości 3 milionów marek dla naprawy i budowy specjalnych dróg, przeznaczonych wyłącznie dla rowerzystów.

Kiedy Polska pójdzie tym śladem?

## MOTOCYKLE

# Ile wyprodukujemy motocykli i silników w 1939 r.

Na ostatniej konferencji Grupy Przemysłu Motoryzacyjnego były omawiane dwa ważne zagadnienia, dotyczące przemysłu motoryzacji, a w szczególności: sprawa programu produkcji motocykli i produkcji silników na 1939 r.

Na konferencji tej wyjaśniono zamierzenia programowe fabryk motocykli na najbliższy okres, a mianowicie: produkcja P. Z. Inż. wyniesie 400—500 sztuk motocykli większych „Sokół" oraz około 750 sztuk motocykli „200"' ccm. Poza tym przewiduje się produkcję ca 7500 sztuk motocykli tzw. „setek" szeregu firm, jak: „Huta Ludwików" w Kielcach, Bracia Nowaczyk w Poznaniu, „Z. Dydyński" w Warszawie, „Automatik" w Poznaniu, „Tornedo" w Bydgoszczy, P. W. U. w Radomiu, „Perkun" w Warszawie i „Podkowa" w Legionowie. Program produkcji na 1939 r. przewiduje więc łącznie ca 8700 sztuk motocykli.

Program produkcji silników na 1939 rok tj. tak dla motocykli jak i dla innych celów (z wyłączeniem produkcji P. Z. Inż.) przewiduje możność produkcyjną silników o pojemności 100 ccm ponad 11.000 sztuk przez firmy: „Huta Ludwików" w Kielcach, „Perkun" w Warszawie, A. Steinhagen i A. Stransky w Warszawie oraz Stefan Malcherek w Poznaniu.

W czasie dyskusji uczestnicy doszli do przekonania, że w obecnych warunkach można liczyć maksymalnie na zbyt ok. 10 tys. sztuk motocykli wogóle, z czego przypada około 3.500 sztuk na motocykle z silnikiem ponad 100 ccm i około 6.500 sztuk tzw. „setki".

Wobec takiej sytuacji wyrażono opinię, że należy zachować jak najdalej idącą ostrożność przy przyznaniu kontyngentów przywozowych na motocykle, zwłaszcza o silniku 100 ccm, aby nie poderwać zamierzeń produkcyjnych krajowych fabryk. Postanowiono również zwrócić się do władz o równouprawnienie motocykli z silnikiem 100 ccm z większymi motocyklami przy przepisach o zastawie rejestrowym na pojazdach mechanicznych.

W końcu wyjaśniono szereg spraw dotyczących racjonalnego podejścia do produkcji motocykli w oparciu o pewne ośrodki produkcyjne przemysłu pomocniczego koordynowania prac i znormalizowania elementów składowych. Dla opracowania dalszych wytycznych w tej sprawie powołano specjalną komisję koordynacyjną. Wreszcie postanowiono stworzyć przy Grupie Przemysłu Motoryzacyjnego sekcję motocyklową.

### WZROST IMPORTU MOTOCYKLI

Rynek motocykli w Polsce posiada stosunkowo duże znaczenie ze względu na małą siłę nabywczą ludności (w porównaniu z samochodami). Import, który w znacznej części pokrywa zapotrzebowanie rynku, zwiększył się i doszedł do poziomu ilościowego z okresu przedkryzysowego. Wartościowo jednak wykazuje spadek prawie o połowę, ze względu na niższą cenę maszyn i duży popyt na rowery motorowe. Pod względem wartości importu, mimo spadku, Niemcy zwiększyły swój udział w przywozie ilościowo i wartościowo (w r. 37 ponad 82 proc.) i stały się najpoważniejszym dostawcą w Polsce. Poza nimi stoi Anglia, która do 1935 r. zajmowała I-sze miejsce. Pewne znaczenie posiada import z Belgii, import z Ameryki ustał od kilku lat. Według statystyki import motocykli, cyklonetek, przyczepek do motocykli w r. ub. wyniósł 7964 q na 6220 tys. zł wobec 3955 q na 2656 tys. zł w r. 1937 (prócz oddzielnych części metalowych).

# Rynek motocyklowy w Polsce w oświetleniu niemieckim

W Weltwirtschaftliches Archiv ze stycznia rb. znajdujemy ciekawy referat dra Huberta Schmarsocha z Instytutu Gospodarstwa Światowego na temat motoryzacji w Polsce. Z referatu podajemy poniżej streszczenie uwag w odniesieniu do rynku motocyklowego..

Obecne znaczenie Polski, jako rynku zbytu samochodów, nie odpowiada powierzchni (389.000 km²) i ilości mieszkańców (w początkach 1938 r. 34,5 milionów).

1 lipca 1938 r. było w całej Polsce tylko 39.253 samochodów i 12.476 motocykli. Ta nieznaczna ilość pojazdów mechanicznych jest nieregularnie podzielona pomiędzy poszczególne województwa i części kraju. Prawie czwarta część wszystkich samochodów przypada na miasto stołeczne Warszawę, a ponad trzecią część ogólnej ilości posiadają zachodnie województwa — poznańskie, pomorskie i śląskie. Na wielkich przestrzeniach południowej, a zwłaszcza wschodniej części Polski motoryzacja znajduje się w pierwszych początkach.

Liczba samochodów do początku 1931 roku zwiększa się stale, lecz powoli. Od tego momentu do roku 1936 liczba samochodów maleje o blisko 35%.

Tylko w motocyklach notowano wprawdzie bardzo mały przyrost, a to z tego względu, że dawniejsi posiadacze samochodów przeszli częściowo na użytkowanie motocykli.

Stosunek ilościowy motocykli do samochodów przedstawia się jak następuje:

*Liczba pojazdów mechanicznych w Polsce a) w latach 1924—1938.*

| Na początku roku | Samochody | | | | | | Motocykle | Ogółem pojazd mech. |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | razem | prywatne | taksówki | autobusy | samoch. ciężarowe | specjalne samoch. | | |
| 1924 b | 9 652 | 7 501c | — | — | 2 015 | 46 | 934 | 10 496 |
| 1925 | 12 247 | 9 789c | — | — | 2 420 | 38 | 1 607 | 13 854 |
| 1926 | 14 670 | 8 768 | 2 283 | 756 | 2 811 | 52 | 2 481 | 17 151 |
| 1927 | 16 633 | 9 606 | 2 970 | 1 012 | 2 966 | 79 | 3 022 | 19 655 |
| 1928 | 21 922 | 12 799 | 3 973 | 1 544 | 3 494 | 112 | 3 734 | 25 656 |
| 1929 | 29 701 | 15 670 | 6 016 | 2 841 | 4 896 | 278 | 4 597 | 34 298 |
| 1930 | 37 418 | 18 878 | 7 332 | 4 048 | 6 738 | 422 | 4 901 | 43 319 |
| 1931 | 39 391 | 19 887 | 7 140 | 4 293 | 7 440 | 631 | 7 940 | 47 331 |
| 1932 | 28 690 | 13 964 | 5 152 | 3 047 | 5 801 | 726 | 8 057 | 36 737 |
| 1933 | 26 015 | 11 672 | 5 426 | 2 545 | 5 623 | 749 | 8 182 | 34 197 |
| 1934 | 26 969 | 13 566 | 4 941 | 2 160 | 5 466 | 836 | 8 322 | 35 291 |
| 1935 | 25 868 | 13 756 | 4 578 | 1 542 | 4 945 | 1 047 | 8 305 | 34 173 |
| 1936 | 25 734 | 13 862 | 4 298 | 1 499 | 5 000 | 1 075 | 8 395 | 34 129 |
| 1937 | 28 570 | 15 885 | 4 453 | 1 543 | 5 545 | 1 144 | 8 898 | 37 468 |
| 1938 b | 34 324 | 19 548 | 4 946 | 1 754 | 6 843 | 1 233 | 9 876 | 44 200 |
| 1937 b | 31 886 | 18 309 | 4 614 | 1 675 | 6 110 | 1 178 | 10 162 | 42 048 |
| 1938 b | 39 253 | 28 064 | 5 019 | 1 983 | 7 813 | 1 174 | 12 476 | 57 729 |

a) zarejestrowane pojazdy bez wojskowych,

b) stan na 1 lipca,

c) łącznie z taksówkami i autobusami.

Rozmieszczenie samochodów i motocykli wskazuje, że w stosunku do ilości mieszkańców najwięcej pojazdów znajduje się w województwach zachodnich. Przyjrzyjmy się odnośnym cyfrom.

*Pojazdy mechaniczne w poszczególnych województwach*

Stan w dniu 1-go lipca 1938 r.

| Województwo | Liczba | | Samochodów na 10 tys. mieszkańców |
|---|---|---|---|
| | samochod. | motocykli | |
| m. st. Warszawa . . . | 8 916 | 1 987 | 70.3 |
| woj. Warszawskie . | 2 002 | 846 | 7.3 |
| „ Łódzkie . . . . . | 3 398 | 837 | 11.9 |
| „ Kieleckie . . . . | 1 957 | 667 | 6 4 |
| „ Lubelskie . . . . | 1 077 | 330 | 4.0 |
| „ Białostockie . . | 702 | 887 | 3 9 |
| woj. centralne | 18 052 | 5 054 | 13 5 |
| woj. wileńskie . . . . | 695 | 498 | 5.0 |
| „ Nowogrodzkie . | 443 | 245 | 3.8 |
| „ Poleskie . . . . . | 333 | 144 | 2.7 |
| „ Wołyńskie . . . | 513 | 231 | 2 2 |
| woj. wschodnie | 1 984 | 1 118 | 3.5 |
| woj. Poznańskie . . . | 5 350 | 1 571 | 23.4 |
| „ Pomorskie . . . | 3 673 | 1 158 | 31.3 |
| „ Śląskie . . . . . | 4 302 | 1 693 | 30.6 |
| woj. zachodnie | 13 325 | 4 422 | 29.4 |
| woj. Krakowskie . . | 2 656 | 851 | 10.8 |
| „ Lwowskie . . . | 2 438 | 729 | 7 3 |
| „ Stanisławowskie . . . . . . . . | 458 | 170 | 2.9 |
| „ Tarnopolskie . | 340 | 132 | 2 0 |
| woj. południowe | 5 892 | 1 882 | 6 9 |
| Cała Polska | 39 253 | 12 476 | 11.4 |

Stosunkowo duże i poważne znaczenie w Polsce posiada rynek motocykli, na co wpływa (w porównaniu z autami) bardzo mała siła nabywcza polskiej ludności. Większa część zapotrzebowania rynkowego pokrywana jest importem. Import ilościowy doszedł czasów przedkryzysowych, natomiast wartościowo spadł jednak o połowę, ze względu na niższą prze-

ciętną cenę maszyn oraz dużą sprzedaż rowerów motorowych.

*Przywóz motocykli do Polski z ważniejszych krajów w latach 1929—1938.*

| Rok | Razem | Niemcy | Belgia | Anglia | St.Zjedn. A. P. |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | milliony złotych | | |
| 1929 | 5.8 | 1.5 | 0.5 | 2 2 | 0.9 |
| 1930 | 6.1 | 1.0 | 0.5 | 2.5 | 1.4 |
| 1931 | 3.8 | 0.5 | 0.2 | 2 0 | 0.4 |
| 1932 | 1.9 | 0.1 | 0.1 | 1.3 | 0 1 |
| 1933 | 2.5 | 0.2 | 0.2 | 1.8 | 0.2 |
| 1934 | 0 0 | 0.0 | — | 0 0 | — |
| 1935 | 0.5 | — | — | 0.5 | — |
| 1936 | 1.0 | 0.6 | 0.0 | 0.3 | — |
| 1937 | 2.9 | 2.4 | 0 1 | 0 4 | — |
| 1937a | 2.5 | 2.0 | 0.0 | 0.3 | — |
| 1938a | 5.3 | 4.0b | 0.1 | 1.1 | — |
| | | | tonny | | |
| 1929 | 440 | 118 | 39 | 164 | 71 |
| 1930 | 478 | 78 | 45 | 183 | 97 |
| 1931 | 294 | 36 | 20 | 155 | 28 |
| 1932 | 180 | 14 | 6 | 135 | 6 |
| 1933 | 273 | 15 | 16 | 208 | 16 |
| 1934 | 3 | 1 | — | 1 | — |
| 1935 | 73 | — | -- | 68 | — |
| 1936 | 136 | 90 | 3 | 42 | — |
| 1937 | 395 | 326 | 11 | 54 | — |
| 1937a | 343 | 283 | 4 | 47 | — |
| 1938a | 691 | 530 | 12 | 138 | — |

a) styczeń — wrzesień, b) łącznie z Austrią.

Mimo tego spadku pod względem wartości importu ogólnego wzmocniły Niemcy swój udział w przywozie tak ilościowo, jak i wartościowo, uzyskując udział w imporcie w r. 1937 ponad 82% i stając się dzięki temu najpoważniejszym dostawcą motocykli w Polsce. Daleko za Niemcami znajduje się Anglia, która do roku 1935 stale zajmowała w Polsce pierwsze miejsce. Pewne znaczenie jeszcze posiada import z Belgii, natomiast z Ameryki nie istnieje zupełnie.

Omówiwszy warunki konkurencyjne dla samochodów niemieckich w Polsce, Dr. Schmarsoch stwierdza, że natomiast są wprost bezkonkurencyjne niemieckie firmy motocyklowe, dzięki swej produkcji wielkich serii i dużych możliwości,, jak również i ze względu na cenę. Wykonany w P. Z. Inż. model „Sokół 600“ (1 cyl.-mot. o 575 ccm. pojemności, maksymalna szybkość 110 km na godz.) kosztuje 2400 zl, podczas gdy wartościowo nie gorszy motocykl D. K. W. Modell S. B. 500 (2 cylindr.-motor o 500 ccm. pojemności, szybkość maksymalna 115 km na godz.) można już kupić za 2250 zł. Nawet cło w wysokości 250 zl za motocykle do 600 ccm i 550,— zł za 600 ccm pojemności cyl. nie może zmniejszyć konkurencji niemieckich motocykli.

Wreszcie na zakończenie cytowany Dr S. omawia warunki drogowe w Polsce, z którymi jaknajściślej wiąże się rozwój motoryzacji.

Jednym z najważniejszych warunków wzrostu motoryzacji i pomnożenia zbytu na polskim rynku samochodowym jest przewidziana na wielką skalę rozbudowa sieci dróg bitych, które dotychczas wymogom ruchu samochodowego absolutnie nie sprostały. Długość dróg o bitej nawierzchni wynosiła w końcu roku 1930 — 59.438 km. Odpowiada to gęstości 15 km na 100 km powierzchni, przy czym rozplanowanie dróg w poszczególnych województwach jest nierówne. W przeciwstawieniu do tego wynosi gęstość dróg w Niemczech (bez Austrii) 58 km na 100 km kw. powierzchni. Trzeba jeszcze uwzględnić, że z tych 59.000 km dróg tylko 10.000 km odpowiada wymaganiom nowoczesnego ruchu samochodowego. W każdym razie zrobiła budowa dróg w ostatnim czasie znowu postępy, po wielkim zaniedbaniu przez długie lata. Od 1924 r. do 1937 r. rozbudowano w całości 16.171 km nowych dróg, a na rok budżetowy 1938/39 jest przewidziane 1.400 km nowej budowy dróg.

*Drogi w Polsce z nawierzchnią umocnioną w okresie 1936 r.* (w kilometrach).

| Rodzaj dróg | Cała Polska | województwa | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | centralne | wschodnie | zacho dnie | południowe |
| Drogi państw. | 14 565 | 5 491 | 2 901 | 2 499 | 3 674 |
| Drogi samorządowe | 44 873 | 15 038 | 3 216 | 13 654 | 12 965 |
| razem | 59 438 | 20 529 | 6 117 | 16 153 | 16 6:9 |
| na 100 km² . | 15.3 | 14.9 | 4.9 | 34 2 | 21.0 |

Środki, dane do dyspozycji na rozbudowę dróg, nie są wystarczające. W przeciągu 10 lat budżetowych 1927/28 — 1937/38 wydano ogółem 1,2 miliarda złotych, tj. przeciętnie w jednym roku 120 milionów złotych. Jest to mniej więcej dopiero ⅓ część koniecznych wydatków, które fachowcy oceniają na mniej więcej 340 milionów złotych. — Według programu, opracowanego przez kongres drogowy 1938 roku, powinna gęstość dróg w przeciągu 30 lat być powiększona o 64.000 km nowych dróg, 41.000 km najgłówniejszych dróg państwowych i komunalnych powinno być doprowadzone do stanu odpowiadającego nowoczesnym wymogom technicznym. Niezależnie od tego polecił kongres budowę 4.000—6.000 km autostrad, z przyłączeniem do głównych szos państw ościennych. Pomimo, że program ten przewiduje długi okres czasu na wykonanie, nie będzie on mógł być zrealizowany z powodu braków finansowych. Rozbudowa 41.030 km dróg kosztowałaby przeszło 3 miliardy złotych; podczas gdy wszystkie dochody Państwa w ostatnich latach wynosiły tylko 2 miliardy złotych rocznie. Do tego dochodzi jeszcze to, że wszelkie wysiłki finansowe Rządu w przyszłych 10 latach mają być kierowane ku uprzemysłowieniu kraju.

Gdyby trudności te nawet przez stosowanie nowoczesnych metod finansowania nie dały się usunąć, mógłby samochód przejąć większą część ruchu na siebie.

Sieć wodna nie jest prawie wcale rozwinięta; ruch na arteriach wodnych wynosi zaledwie 1% ruchu kolejowego. Żegluga rzeczna w Polsce na najbliższy okres nie wchodzi w rachubę jako poważny konkurent, ponieważ środki potrzebne do rozbudowy tej sieci w jakiś jednolity system, są za wysokie w stosunku do siły kapitału Polski. Sieć kolejowa natomiast jest ze swą długością 20.118 km i gęstością 5,2 km na 100 km² (wobec 14 w Anglii; 14,6 w Niemczech (bez Austrii)! lecz tylko 4,1 w Jugosławii i Rumunii oraz 0,Ł w Rosji sowieckiej) stosunkowo gęsta, ale nierównomiernie podzielona na poszczególne czę-

ści kraju. Tak przypada na 100 km kw. powierzchni w Polsce zachodniej 11,2, w Polsce poł. 5,6, w Polsce środkowej 3,4 i w Polsce wschodniej tylko 2,5 km linii kolejowych. Prywatnemu i zawodowemu ruchowi samochodowemu przypada więc zadanie, wypełnić luki w istniejącej sieci kolejowej, zwłaszcza, że rozbudowa kolei w Polsce uchodzi za ukończoną.

Jakaż jest główna przyczyna tak słabej motoryzacji Polski? Czy być może ów zły stan dróg, o którym wyżej? Złe drogi są jednym z wielu tego przyczyn, lecz nie najgłówniejszą. W grę wchodzi bowiem charakterystyczne dla krajów typowo-rolniczych — zagadnienie małej zdolności nabywczej ludności.

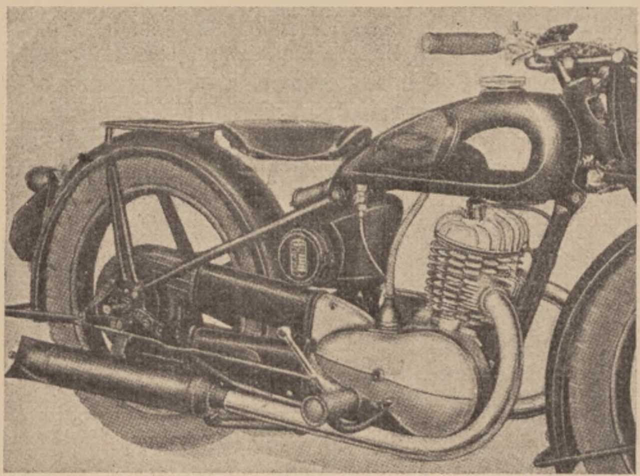
Podniesienie konsumcji wewnętrznej i ogólnego zapotrzebowania ludności, rozwój przemysłu — oto drogi, na których będzie mogła dojść w przyszłości Polska do wzmożenia motoryzacji. Akcja uprzemysłowienia Polski, której fragmentem jest rozbudowa Centralnego Okręgu Przemysłowego zdoła niewątpliwie doprowadzić do wzrostu konsumcji rynku wewnętrznego Polski i rozszerzyć możliwości zbytu na jej rynkach dla samochodów i motocykli.

# Technika motocyklowa na wystawie berlińskiej

*Berlin, w marcu.*

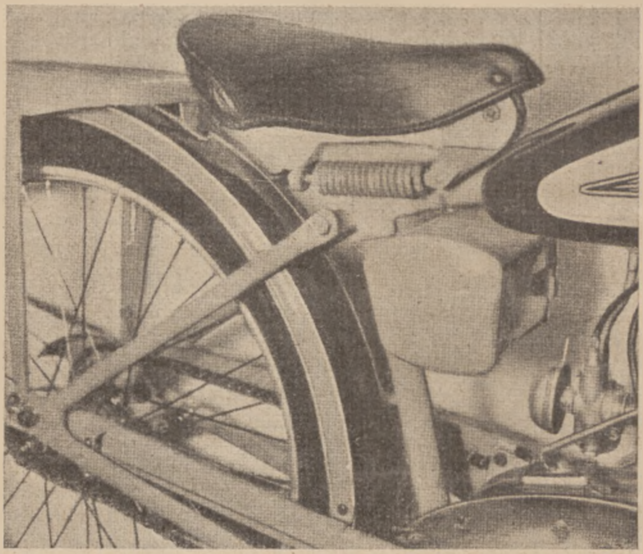
W ostatnich latach byliśmy świadkami potężnego rozwoju motoryzacji u naszego sąsiada zachodniego, rozwoju, który jak się zdaje jest jeszcze daleki od swego kresu. Znajdujemy się przecież w przededniu (do wiosny roku 1940 nie jest wcale tak daleko) zakrojonej na olbrzymią skalę produkcji t. zw. samochodu ludowego.

W zawiązku z owym „samochodem ludowym" krążyło na wystawie następujące żartobliwe zapytanie: „Po ukazaniu się samochodu ludowego przypadnie jeden pojazd mechaniczny na każdego piątego mieszkańca, jeżeli ten jednak zabierze ze sobą pozostałych czterech to kogoż do licha będzie się przejeżdżało".



*Jedyną nową konstrukcją motocyklową na wystawie berlińskiej jest „Triumph 250". Dwutłokowy silnik dwutaktowy daje 12 KM. Skrzynka biegów zblokowana, łańcuch w szczelnej osłonie.*

Powiedzonko wymyślone wcale dowcipnie, dalekie jednak od (tegorocznych oczywiście) widoków realizacji. Nie dlatego, abyśmy wątpili, że nasilenie motoryzacji osiągnie tam kiedykolwiek stosunek jednego pojazdu mechanicznego na pięciu mieszkańców, bo to mieści się ostatecznie w ramach możliwości, ale poprostu dlatego, że znaczny procent „pojazdów mechanicznych" to nie samochody lecz ....motocykle. Fakt ten przewraca cały dowcipny rachunek, szczególnie, gdy mowa o Niemczech. Trzeba nam bowiem pamiętać. że Niemcy są nietylko jednym z najsilniej zmotoryzowanych państw w Europie, ale ponadto krajem najsilniej „zmotocyklizowanym" na całej kuli ziemskiej. Wystarczy powiedzieć, że w końcu roku ubiegłego kursowało w Niemczech przeszło półtora miliona motocykli, obejmując niemniej jak 58% wszystkich rejestrowanych pojazdów mechanicznych. Cyfry te odnoszą się, jak już wspomniałem, do ostatnich miesięcy roku ubiegłego, nie obejmują więc terenu byłej Austrii, która wówczas trzymała niezaprzeczalny rekord „motocyklizacji" z blisko milionem motocykli, co stanowiło około 70% wszystkich pojazdów mechanicznych. Obecnie więc w Wielkiej Rzeszy przewaga przesunęła się jeszcze bardziej na korzyść motocykli.

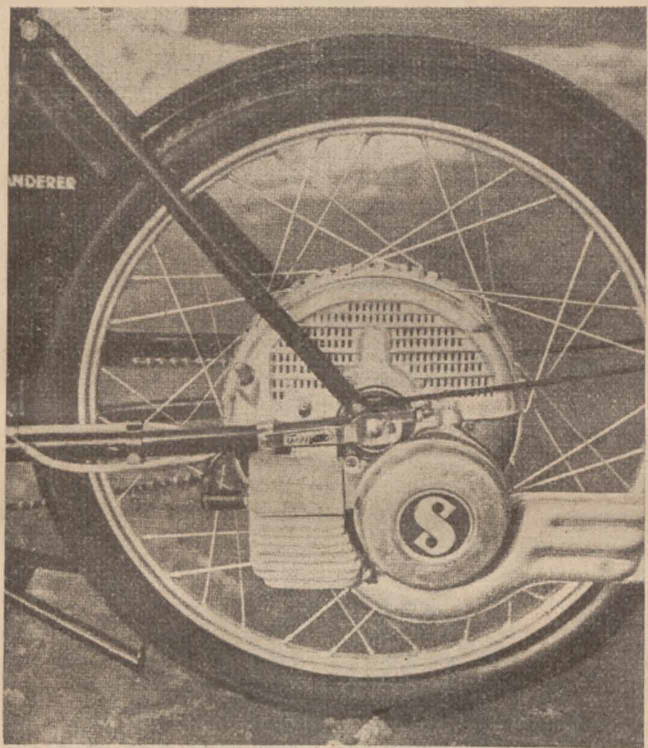


*Tak zwane „setki" stały się niemal dorosłymi motocyklami. Niektóre z nich wyposażone są w siodełka „wahliwe" (Triumph 100).*

Wobec tak chłonnego i chętnego rynku motocyklowego łatwo zrozumieć, że Niemcy dysponują dobrze

rozbudowanym i technicznie doskonale postawionym przemysłem motocyklowym, no i trudno się dziwić, że berlińska wystawa samochodowa i motocyklowa cieszy się zainteresowaniem całego europejskiego świata motocyklowego, tymbardziej, że cały niemiecki przemysł motoryzacyjny przez zręczną propagandę wyrobił sobie opinię przemysłu bardzo postępowego, idącego chętnie na nowe i śmiałe rozwiązania konstrukcyjne.

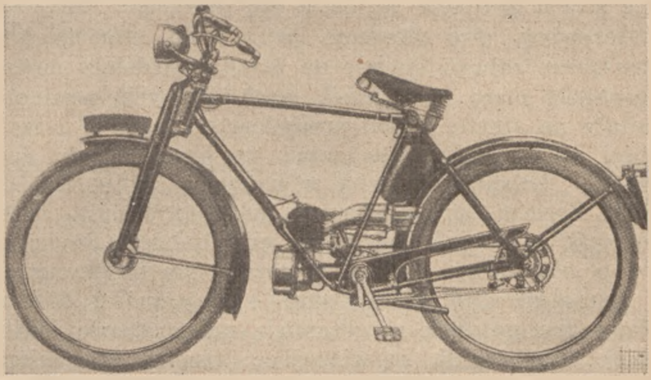
Amatorom rewelacji i sensacji technicznych tegoroczna wystawa sprawiła jednak zawód, o ile chodzi o dział motocyklowy a raczej o to, co dotychczas nazywaliśmy „motocyklem" w całym tego słowa znaczeniu, motocyklem „dorosłym" w przeciwieństwie do „motoroweru" (pojęcia te, jak się niebawem przekonamy, także trzeba będzie zrewidować). Sytuację dostatecznie zilustruje fakt, że w całej skali od 200 centymetrów sześciennych pojemności silnika poprzez wszystkie kategorie do 750-ciu centymetrów sześciennych włącznie znalazła się dosłownie jedna jedyna konstrukcja nowa. Pewnie, tu i tam zastosowano drobne zmiany, dla jednego i drugiego modelu opracowano resorowanie koła tylnego, ale to wszystko tylko detale nie zmieniające nic w konstrukcji zasadniczej. (Ze względu na ramy artykułu w szczegóły te nie będziemy się dziś zagłębiali).



*Obok motorowerów nową kategorię tworzą rowery zmotoryzowane. Oto „zmotoryzowana piasta tylna" Saxonette z silnikiem o pojemności 60 centymetrów sześciennych.*

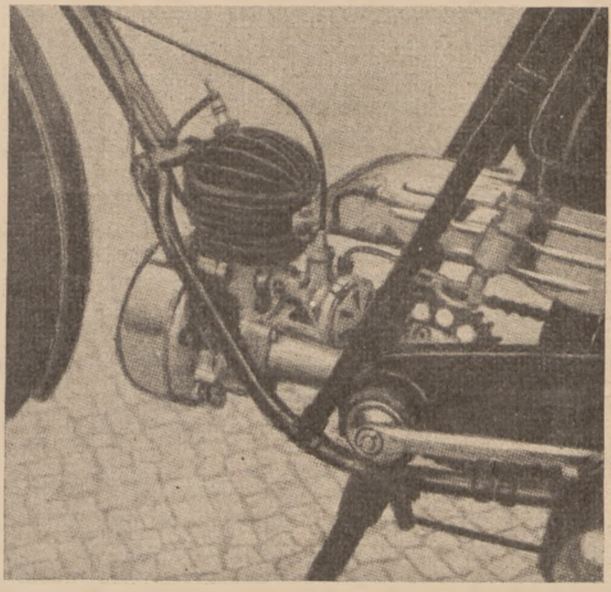
Czym tłómaczy się ta niezwykła jak na niemiecką wystawę motocyklową sytuacja?

Złożył się na to cały szereg okoliczności, który spowodował zupełne przeobrażenie niemieckiego rynku motocyklowego. Jednym z nich to konkurencja samochodu. Najtańszy samochód kosztuje tyleż właśnie, co najdroższy motocykl, różnica zaś pomiędzy większością 500-tek czołowych marek 300 do 500 mk. Jest to dystans niewątpliwie zbyt mały. Powtóre zaciążył na perspektywach motocyklu bardzo silnie zapowiadany od trzech lat „samochód ludowy" z nieprawdopodobnie niską ceną 990 marek. Tyle właśnie ksztuje 350—tka a nawet niektóre 250-tki. Sytuacja zgoła bezsensowna. To też od dawna już przemysł motocyklowy głowił się nad wyjściem z trudnego w przyszłości położenia. Jak to często bywa, życie samo narzuciło rozwiązanie właściwe. Był nim „motorower".



*Konkurentem „Saxonetty" jest „Styriette" również z silnikiem 60 ccm.*

W r. 1934, a więc w rok po wypuszczeniu pierwszych motorowerów, zajmowały one w ogólnej cyfrze kursujących motocykli 12,8%, motocykle od 150 lekkie do 250 ccm 56%, zaś motocykle ciężkie 30,8%. Dyskutowano wtedy jeszcze, czy „motorower" ma rację bytu. W statystyce z października 1938 r. figurują następują następujące cyfry: motorowery do 150 ccm — 44,5%, motocykle lekkie do 250 ccm — 46,1%, motocykle ciężkie 9,4%. Statystyka ta jest wyrokiem śmierci dla



*Silnik „Styrietty" osadzony jest tuż przed korbą w rozwidleniu ramy. W ten sposób uzyskano niski punkt ciężkości.*

motocykla ciężkiego, który utrzyma się jedynie w typach sportowych dla ograniczonej liczby amatorów. Pozostaną więc na placu motocykle lekkie i motorowery, tu jednak trzeba będzie przeprowadzić pewne sprostowania w nomenklaturze, gdyż w ostatnich pięciu latach sytuacja zmieniła się poważnie. Ówczesne motorowery, owe skromne „setki“, do których konstruktorzy zabrali się nie na żarty, zhardziały mocno, przybrały nieco na koniach mechanicznych, zamieniły pedały na starter i pod względem wydajności i szybkości robią akurat to samo, co przed pięciu laty 200-tki. Weisnęły się więc w kategorię motocykli lekkich. Zresztą bardzo słusznie, gdyż określenie „motorowerek“ jest już potrzebne gdzieindziej. Dopomina się o nie nowy rodzaj rowerów zmotoryzowanych z miniaturowymi silniczkami o pojemności 60 ccm. Nowy ten gatunek reprezentują na wystawie berlińskiej trzy marki, rozwiązujące tosamo zagadnienie w sposób najzupełniej do siebie nie podobny. Pierwsza z nich to „Saxonette“, reklamowana jako „zmotoryzowane koło tylne“, które można bez trudności wbudować do każdego roweru. Druga odmiana to „Ilo“, motorek nadający się również do każdego roweru. W przeciwieństwie do „Saxonette“ umieszczono go nad przednim kołem. Trzecim partnerem to „Styriette“, również z silnikiem 60 ccm, umieszczonym pomysłowo tuż przed pedałami. W przeciwieństwie do poprzednich, silnik ten wymaga specjalnej rozwidlonej u dołu ramy. Oczywiście, że wszystkie trzy silniki to dwutaktówki.

Oto właściwie — oprócz wyżej wspomnianej nowej 250-tki (Triumph“ z dwutłokowym silnikiem dwutaktowym) — jedyne trzy nowości berlińskiej wystawy, a właściwie tylko jedna, bo „Saxonette“ i „Ilo“ pokazano już w roku ubiegłym, choć dopiero teraz znalazły się w pełnej produkcji. Są poza tym jeszcze pewne nowinki w dziedzinie silników dwutaktowych jak wspomniany już Triumph z dwoma tłokami, ale o tym już szczegółowo innym razem.

*Roman Sowiński*

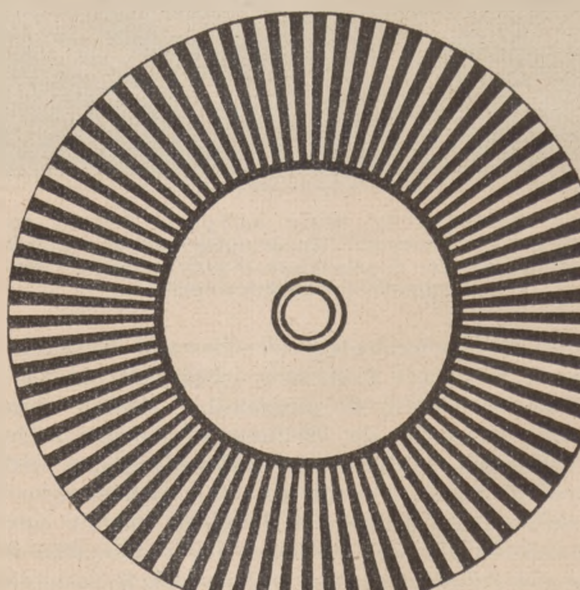
## RADIO—MECHANIKA

# Kłopoty z radiogramofonem

Przy odgrywaniu płyt gramofonowych przez adapter elektryczny i odbiornik radiowy zdarza się niekiedy, że muzyka gramofonowa wykazuje nienaturalną barwę muzyki czy śpiewu, podczas gdy audycje odbierane z anteny są bez zarzutu. W takich wypadkach radiosłuchacz przypisuje winę gramofonowi a raczej adapterowi i udaje się z reklamacją do swego dostawcy. Przy próbach w sklepie lub w warsztacie okazuje się, że adapter jest w porządku, po powrocie do domu klient stwierdza jednak, że w jego audycjach gramofonowych nic się nie zmieniło na lepsze. Adapter wędruje więc znów do warsztatu i tak dokoła Macieju, gdyż mimo całej staranności nie można w adapterze odkryć żadnego uszkodzenia.

W wypadkach takich winy należy szukać nie w adapterze, lecz w gramofonie. Większość gramofonów w mieszkaniach prywatnych jest przeważnie rozregulowana, t. zn. talerz gramofonu nie robi przepisanych 78 obrotów na minutę, lecz więcej lub mniej obrotów. Płyty tymczasem są nagrywane wyłącznie z szybkością 78 obrotów na minutę i tylko przy ścisłym zachowaniu tych obrotów można uzyskać prawidłową reprodukcję. Zwiększenie lub zmniejszenie obrotów (nawet nieznaczne) powoduje zmianę barwy wszystkich dźwięków a tym samym pogorszenie reprodukcji.

Rozregulowanie gramofonu zdarza się bardzo często czy to przy odkurzaniu sprzętu czy też przez nieuwagę. Niefortunny amator muzyki gramofonowej wymyśla wtedy na gramofon oraz na swego dostawcę, którego molestuje nieustannie. W takich wypadkach należy nakłonić klienta, aby sprawdził czy regulator gramofonu nie jest przesunięty, lub — lepiej — aby skontrolował obroty gramofonu. O ile dysponuje się w domu prądem zmiennym sprawdzenie obrotów talerza jest bardzo proste przy użyciu tarczy „stroboskopowej“. Jest to krążek podzielony na pewną ilość odcinków czarnych i białych, tak jak to widzimy na



*Dla ustalenia dokładnych obrotów talerza gramofonowego posługujemy się powyższą „tarczą stroboskopową“.*

rysunku. Tarczę tę nakłada się na talerz gramofonu, uruchamia talerz i oświetla tarczę lampą elektryczną. Jeżeli talerz wykonuje przepisowe 78 obrotów na minutę, natenczas wydaje nam się, że tarcza skrobosko-

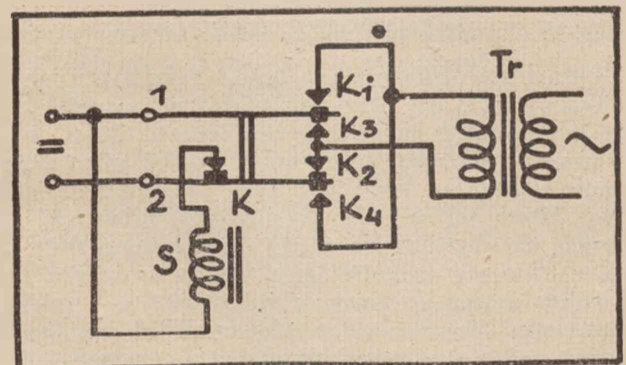
powa stoi w miejscu. Jeżeli czarne linie tarczy posuwają się powoli w kierunku obrotu talerza, znaczy to, że talerz obraca się za szybko. Należy wtedy regulator cofnąć. Jeżeli linie posuwają się wstecz, talerz obraca się zbyt wolno. Należy wtedy przyspieszyć obroty, tak aby czarne linie zatrzymały się w miejscu. Do tego eksperymentu można posłużyć się naszym rysunkiem, po wycięciu go i nalepieniu na tekturkę. Jeżeli nie posiada się prądu zmiennego, sprawa przedstawia się gorzej, lecz i tu można sobie poradzić w ten sposób, że na talerzu gramofonu robi się grubą kreskę kredą i następnie ze stoperem w ręku odlicza się obroty.

# Wibratory sieciowe

(ach) Do niedawna znajdowały się na rynku trzy rodzaje radioodbiorników sieciowych: na prąd zmienny, na prąd stały i uniwersalne. Ostatnio, wskutek opracowania przez fabryki odpowiednich serii lamp, rynek radiowy zaczyna się ograniczać do dwóch tylko rodzajów odbiorników: na prąd zmienny i uniwersalne. Ale i to uważają niektóre wytwórnie za niepotrzebną komplikację i niektóre z nich (mam tu na myśli wytwórnie zagraniczne) w imię racjonalizacji pracy przeszły na fabrykację wyłącznie tylko odbiorników na prąd zmienny. Rzecz oczywista, że zupełna rezygnacja z klientów „na prąd stały“ byłaby bardzo przykra. Poradzono sobie jednak w inny sposób. Odbiorniki na prąd zmienny przystosowuje się mianowicie do pracy na prądzie stałym przez użycie jako człon dodatkowy „wibratorów sieciowych“.

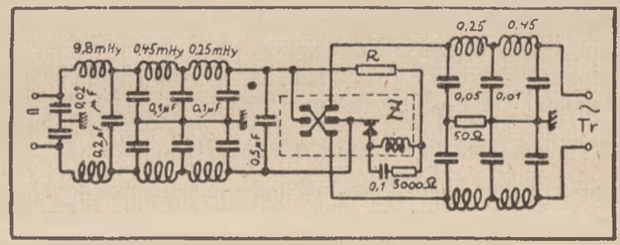
Wibrator sieciowy to przyrząd, który jest przeciwieństwem prostownika, gdy bowiem prostownik zamienia prąd zmienny na stały, to odwrotnie wibrator zamienia prąd stały na zmienny.

Zasada działania wibratora jest bardzo prosta i wynika z załączonego rysunku (rys. 1). W punktach 1 i 2 umocowane są dwie sprężyny, które są mechanicznie sprzężone ze sobą, elektrycznie jednak izolowane od siebie. Jeżeli wejście wibratora połączymy z siecią prądu stałego, wtedy prąd popłynie z przewodu 1 poprzez cewkę elektromagnesu S, i kontakt K do przewodu 2. Pod działaniem elektromagnesu sprężyny przesuną się w kierunku S i połączą się z kontaktami K3 i K4, wskutek czego prąd popłynie również poprzez uzwojenie pierwotne transformatora Tr. Trwa to jednak tylko ułamek sekundy, gdyż z chwilą przesunięcia się sprężyn otwiera się kontakt K i elektromagnes przestaje działać. Sprężyny cofają się spowrotem, z rozpędu dotykają kontaktów K1 i K2, wskutek czego prąd płynie znów przez uzwojenie pierwotne transformatora Tr, teraz jednak w kierunku odwrotnym od poprzedniego. Tymczasem zamknął się znów kontakt K, elektromagnes zaczął działać pociągając sprężyny ku sobie i cały cykl powtarza się od początku. W ten sposób w uzwojeniu pierwotnym transformatora Tr płynie prąd, który zmienia stale kierunek: prąd stały zamienił się na prąd zmienny.




*Schemat działania wibratora* (Rys. 1)

Zasada działania wibratora nie jest bynajmniej nowa, jeśli zaś dopiero teraz znalazł drogę do radia, to dlatego, że z pracą radiową związane były bardzo wysokie wymagania, które stopniowo tylko dały się opanować technicznie. I tak wibrator musi być tani a przy tym absolutnie pewny w działaniu, musi pracować bezszelestnie i — co najważniejsze — nie może powodować żadnych zakłóceń. Z tego powodu wibrator sieciowy składa się właściwie z dwóch części, jednej mechanicznej, tj. właściwego wibratora, i drugiej elektrycznej, składającej się z filtrów tak od strony sieci jak też od strony odbiornika. Filtry te zapobiegają przedostawaniu się jakichkolwiek zakłóceń czy to do sieci, czy też do odbiornika. Układ schematyczny takiego zespołu widzimy na rysunku 2, gdzie właściwy wibrator (Z) mieści się w zakreskowanym prostokącie, podczas gdy z jednej i drugiej strony wibratora widzimy kilkustopniowe filtry.




*Schemat układu wibratora sieciowego wraz z zespołami filtrów wejściowych i wyjściowych* (Rys. 2)

Obok wibratorów sieciowych znane są już od dłuższego czasu wibratory niskowoltowe, zasilane z baterii akumulatorowej 6 lub 12 woltowej i używane do wytwarzania prądu anodowego dla odbiorników samochodowych. W odbiornikach samochodowych wibratory zdały doskonale egzamin swej sprawności i dlatego też zostały przejęte i przystosowane do pracy na sieci prądu stałego. Zapoznanie się z działaniem i konstrukcjami wibratorów jest obecnie już dla radiomechanika rzeczą bardzo ważną, gdyż niewątpliwie i u nas przemysł radiotechniczny z czasem przejdzie na fabrykację wyłącznie odbiorników na prąd zmienny przy zastosowaniu wibratora w tych wypadkach, gdzie odbiornik będzie musiał pracować na prądzie stałym. Dokładne zapoznanie się z wibratorem należy uważać za tym bardziej wskazane, że wibrator jest przyrządem nietylko z zakresu elektro- i radiotechniki, lecz wkracza także w zakres mechaniki precyzyjnej.

*Z PRAKTYKI WARSZTATU RADIOWEGO*

# Trzaski w odbiorniku

*(ach) Radiotechnika staje się dziedziną z roku na rok, ba, z miesiąca na miesiąc, co... bardziej skomplikowaną. Jest więc rzeczą oczywistą, że pracownią radiową mogą kierować tylko siły odpowiednio fachowo przygotowane. W zetknięciu z praktyką okazuje się jednak, że nie wystarcza sama wiedza techniczna. W codziennej pracy warsztatowej właśnie drobiazgi najwięcej sprawiają kłopotu. Skuteczną walkę ze „złośliwością przedmiotu" prowadzić można tylko na podstawie praktycznego doświadczenia, składającego się z całego arsenału drobnych „trick'ów" na pozór błahych i mało ważnych, w rzeczywistości jednak znakomicie ułatwiających pracę. Odnosi się to zresztą do wszystkich zawodów. W ramach „Kupca - Mechanika" będziemy się dzielili z naszymi Czytelnikami pożytecznymi wiadomościami z praktyki warsztatowej i to nie tylko radiotechniki, lecz na zmianę z wszelkich dziedzin mechaniki. Nie wszystko będzie dla wszystkich nowością, — z tego zdajemy sobie sprawę — każdy jednak znajdzie, jak nie dziś to jutro, coś pożytecznego. Zarazem zwracamy się do wszystkich z prośbą o współpracę i nadsyłanie nam swych spostrzeżeń z praktyki warsztatowej.*

Zakłócenia w odbiorze radiowym są jednym z największych zmartwień nietylko słuchaczów, lecz także rozgłośni radiowych oraz przemysłu i handlu radiowego. Zakłóceniom przemysłowym wytoczono energiczną walkę, niezawsze jednak skuteczną, gdyż źródeł zakłóceń często nie można z całą ścisłością ustalić. Radiosłuchacze radzą sobie ze swej strony przez ekranowanie anten. Na domiar złego odbiornik radiowy często solidaryzuje się z wrogiem i zabawia się w zakłócenia „we własnym zakresie".

Powody zakłóceń i trzasków w odbiorniku mogą być różne. Ot, na przykład:

## ŻARÓWKA DO OŚWIETLANIA SKALI

od czasu do czasu lubi się obluzować w oprawce. Mniejsza o to, że światełko wesoło migoce. Z tym można się pogodzić. Gorzej, że z tej racji odbiornik urządza niesamowitą awanturę, produkując całe serie potężnych trzasków.

Radiosłuchacz, nieobeznany zupełnie z techniczną stroną odbiornika, zanosi go oczywiście do swego dostawcy. Usunięcie błędu nie jest trudne, lecz przeważnie nietrwałe. Lampka po pewnym czasie obluzowuje się ponownie — nieraz już wskutek wstrząsów w drodze powrotnej — i odbiornik wraca do dostawcy. Zabieg, jak już wspomnieliśmy, nie jest trudny i wprost nie wypada brać za to pieniędzy, ale zawsze z tym kłopot. Tymczasem jest na to sposób radykalny:

W tym miejscu, gdzie gwint żarówki wystaje z oprawki nakłada się kroplę lakieru lub kleju Cohesan-H i sprawa jest załatwiona radykalnie. Żarówka jest nietylko doskonale zabezpieczona przed obluzowaniem, lecz także przy przepaleniu daje się bez trudności wykręcić z oprawki.

Źródłem zakłóceń bardzo trudnych do ustalenia bywają niekiedy

## KAPTURKI NA PENTODACH.

Chodzi tu przede wszystkim o pentody posiadające wyprowadzenie siatki u góry na balonie, szczególnie zaś o pentody końcowe typu AL 4 lub C 4. Przy lampach tego rodzaju pojawiają się niekiedy już po kilku tygodniach pracy złośliwe szmery i trzaski, których powód zrazu trudno ustalić. To też czasem wymieniano niepotrzebnie z ich powodu regulator siły głosu lub opory siatkowe bez jakiejkolwiek poprawy w sytuacji. Właściwy powód tkwi w wadliwym kontakcie pomiędzy metalową kapą na balonie z drucikiem wyprowadzonym z wnętrza lampy, a to dlatego, że pod kapturkiem ekranującym, nasadzonym na lampę, powstaje nadmiar ciepła. W zbyt wysokiej temperaturze przegrzewa się cyna, łącząca kapę metalową z drucikiem wyprowadzonym z lampy, cyna robi się krucha i powoduje owe szmery i trzaski.

Dla odprowadzenia nadmiaru temperatury należy w kapturku wywiercić kilka otworów o przekroju 4—5 milimetrów. Jeżeli otworów nie można umieścić w górnej ściance kapturka (spowodu znajdującej się tam płytki kalitowej) należy je ulokować możliwie jak najwyżej na bocznej płaszczyźnie kapturka.

Lampę z uszkodzonym w ten sposób kontaktem można przeważnie jeszcze „odratować" przez ponowne przylutowanie kontaktu. Przy zabiegu tym trzeba jednak zastosować daleko idącą ostrożność. Czasem wystarczy podgrzanie cyny małą kolbką do lutowania, aby kontakt naprawić, przeważnie jednak drucik kontaktowy jest już zoksydowany i cyna nie chwyta. Trzeba więc ostrym przyrządem usunąć starą cynę, tak aby drucik siatki nieco wystawał, drucik ten trzeba także delikatnie oczyścić i przylutować świeżą cyną (bez kwasu, najlepiej z dodaniem nieco kalafonii). Podczas lutowania lampa musi stać w pozycji pionowej, dla uniknięcia zaś przy lutowaniu pęknięcia balonu należy lampę uprzednio podgrzać przez umieszczenie jej w odbiorniku i włączenie odbiornika na 15 minut. Przy zachowaniu wszystkich tych ostrożności naprawa lampy uda się napewno.

Źródłem trzasków w odbiorniku może być także

## KURZ W KONDESATORZE OBROTOWYM.

Wprawdzie odbiornik znajduje się zazwyczaj w odpowiedniej skrzynce, skrzynka ta jednak nie jest i nie może być szczelna ze względu na znaczne ilości ciepła wywiązujące się przy pracy lamp. To też tylna ściana posiada zazwyczaj kilka otworów, zasłoniętych lekką siatką. Mimo tej wentylacji niektóre odbiorniki nagrzewają się zbyt silnie i wtedy nie ma innej rady jak zupełne usunięcie tylnej ściany. Wtedy coprawda kurz ma wolny dostęp do wnętrza odbiornika i — zależnie od otoczenia — osadza się w większych lub mniejszych ilościach także pomiędzy płytami kondensatora obrotowego. Zdarzy się tedy, że jakieś większe ziarenko kurzu spowoduje spięcie pomiędzy płytami kondensatora, tak że przy obracaniu go w pewnym położeniu powstają trzaski. Przy odbiornikach montowanych lub naprawianych w warsztacie może się też zdarzyć, że pomiędzy płytami kondensatora znajdzie się opiłek metalowy, powodujący spięcie kondensatora.

Wymontowanie kondensatora dla wyczyszczenia go bywa kłopotliwe tymbardziej, że w obecnych odbiornikach kondesatory są wmontowane bardzo ciasno. Ame-

rykańskie czasopismo „Wireless World“ zaleca w takich wypadkach następującą „końską kurację“: stator kondensatora łączy się z jednym, zaś rotor z drugim biegunem wysokiego napięcia, następnie przkręca się gałkę kondensatora. W miejscu gdzie było spięcie przeskakuje na moment iskra elektryczna i poprostu spala przeszkodę. Jako źródło wysokiego napięcia można wyzyskać prąd anodowy odbiornika. Ponieważ rotor zazwyczaj połączony jest z masą, wystarczy stator połączyć z biegunem dodatnim. Na wszelki wypadek można przed tym odlutować połączenie kondensatora. Jeżeli wysokie napięcie pobiera się z obcego źródła, odlutowanie połączeń kondensatorów nie jest konieczne. Przy użyciu prądu anodowego odbiornika należy na czas tej „operacji“ wstawić nieco mocniejszy bezpiecznik.

## W WARSZTACIE MECHANICZNYM

# O tanie obrabiarki dla rzemiosła

Stowarzyszenie Inżynierów Mechaników Polskich zorganizowało w dniach 14, 15 i 16 bm. w Warszawie Konferencję Obrabiarkową, w której wzięło udział około dwustu osób ze świata technicznego i sfer zainteresowanych.

Na konferencji tej inż. A. Zasada wygłosił ciekawy referat, w którym nakreślił sprawę budowy popularnych obrabiarek.

Z uwagi na to, że kwestia popularnych, więc i tanich obrabiarek niezmiernie interesuje rzemiosło, przytaczamy poniżej niektóre wyjątki z referatu inż. Zasady tym więcej, że dotyczą one w głównej mierze warsztatów mechanicznych.

Według danych Polskiego Związku Przemysłowców Metalowych istnieje w Polsce w różnych gałęziach przemysłu metalowego około:

a) 10 000 samodzielnych warsztatów rzemieślniczych, zatrudniających od 2 do 5 pracowników i posiłkujących przeważnie ręcznymi narzędziami pracy;

b) 250 warsztatów mniejszych i średnich zatrudniających od 5 do 30 ludzi i posiadających urządzenia maszynowe i obrabiarki oraz

c) 150 warsztatów, obsługujących t. zw. „motoryzację“, zatrudniających od 3 do 15 robotników i wyposażonych w pewne, przeważnie specjalne obrabiarki i przyrządy, służące do wyrobu niektórych prostszych części samochodów i motocykli oraz do ich naprawy.

Warsztaty te posiadają, z bardzo nielicznymi wyjątkami, w większości wypadków przygodnie nabywane, b. już uprzednio zużyte urządzenia i obrabiarki, pochodzące z większych fabryk i usunięte stamtąd z powodu nieprzydatności do dokładniejszych robót, względnie wskutek małej ich wydajności.

Handlem i pośrednictwem przy sprzedaży zużytych urządzeń maszynowych zajmują się w 90% handlarze, którzy nieraz za pośrednictwem osób podstawionych, nabywają je na przetargach i licytacjach i potem niezwłocznie odsprzedają potrzebującym za sumę często 2—3 i 4-krotnie wyższą. Znamy wypadki, że maszyna nabyta za jakieś 1200 zł zaraz po licytacji sprzedawana była za 4000 zł, spłacanych ratami.

W ostatnich 2 latach kilka mniejszych warsztatów przystąpiło do budowy małych „popularnych“ obrabiarek, chcąc zaradzić dzisiejszemu na nie „głodowi“. Wymienione warsztaty zrzeszyły się w r. ub. i zorganizowały wspólne biuro sprzedaży pod nazwą „Towarzystwo budowy i sprzedaży obrabiarek“ z siedzibą na Placu Dąbrowskiego nr 9 w Warszawie.

Można liczyć, że co najmniej 30% z 10.000 samodzielnych warsztatów rzemieślniczych nabyłoby jedną lub kilka mniejszych obrabiarek, gdyby ich cena nie była wygórowaną przy niezłej jakości.

Istnienie kilku dużych fabryk, pierwszorzędnie technicznie urządzonych i posiadających wykwalifikowany personel fachowy, w takim kraju jak Polska, jest niezbędne dla powiększania „kultury technicznej i warsztatowej“, ale są to, że się tak wyrażę, „akademie“, a brak nam szkół początkowych, których rolę powinny spełnić samodzielne warsztaty rzemieślnicze, lecz operujące nie tylko ręcznymi narzędziami pracy.

Aby stworzyć mocniejsze podstawy dla przemysłu metalowego, musimy równolegle pomóc szerokim warstwom rzemieślniczym, które dziś, wskutek swych prymitywnych środków i sposobów produkcji, same nie mogą iść naprzód.

Jak wiele może tu zdziałać inicjatywa prywatna, wskazują następujące przykłady:

1) Przemysł radiowy, który przed 8—10 laty wcale nie istniał, a dziś (bez pomocy rządu) obroty jego wynoszą ponad 20 milj. złotych rocznie.

2) Przemysł narzędziowy i pokrewny, stanowiący właściwie uboczną gałąź produkcji w różnych wytwórniach, a którego obrót roczny w r. 1937 osiągnął wysokość ok. 40 milionów zł, tj. przekroczył ponad czterokrotnie obrót krajowego przemysłu obrabiarkowego, zorganizowanego w ścisłej Grupie Wytwórni Obrabiarek, wspomaganej obecnie wybitnie przez władze wojskowe.

W celu zaradzenia potrzebom naszego rzemiosła z inicjatywy i przy poparciu finansowym M. S. Wojsk. zapoczątkowana została budowa w kraju „popularnych“ obrabiarek mniejszych wymiarów, przeznaczonych przede wszystkim dla małych i słabych finansowo warsztatów, jednakże w dobrym wykonaniu technicznym, a które będzie można nabywać na dogodne, kilkuletnie spłaty.

Do wywodów inż. Zasady możemy jedynie dołączyć apel, by poruszona przez niego sprawa doczekała się jak najrychlejszego zrealizowania, umożliwienie bowiem rzemiosłu nabywania na dogodnych warunkach spłaty tanich obrabiarek, przyczyni się w dużej mierze do tak pożądanego dziś usprawnienia produkcji rzemieślniczej.

# Niebezpieczne metale lekkie

W ostatnich latach stosuje się coraz częściej metale lekkie jako materiał konstrukcyjny do aparatów, maszyn i najróżniejszych celów technicznych i galanteryjnych. Jest to zrozumiałe, metale lekkie odznaczają się bowiem licznymi zaletami. Są lekkie, przy doborze odpowiednich stopów nie wiele ustępują stali pod względem wytrzymałości i wreszcie pozwalają przy pomocy prostych stosunkowo zabiegów na uzyskiwanie najróżniejszych efektów powierzchni. Z obróbką metali lekkich, szczególnie z aluminium dziś wszystkie warsztaty mechaniczne są doskonale obznajmione.

Ostatnio jednak w Niemczech forsuje się bardzo użycie w miejsce stopów aluminiowych innego metalu lekkiego a mianowicie elektronu. Elektron pod względem wytrzymałości dorównuje dobrym stopom aluminiowym a przy tym jest znacznie lżejszy. Poza tym jest droższy od aluminium. Tajemnica forytowania elektronu tkwi w tym, że Niemcy sprowadzają z zagranicy surowce dla wyrobu aluminium, podczas gdy posiadają obfite złoża surowców dla produkcji elektronu.

Elektron na oko nie różni się w niczym od aluminium i jest stopem składającym się w 90% z magnezu, tego samego magnezu, z którego wyrabia się proszki błyskowe dla fotografii. Magnez jest więc metalem łatwopalnym i w tym tkwi poważne niebezpieczeństwo. Ponieważ zaś u nas spotyka się dość dużo artykułów technicznych pochodzenia niemieckiego, więc warto się zaznajomić z właściwościami tego materiału konstrukcyjnego.

Przede wszystkim należy wyjaśnić, że podpalenie jakichkolwiek części elektronowych z pełnego metalu otwartym płomieniem, a więc zapałką lub tp. jest niemożliwe. Można nawet palnikiem do spawania wypalić otwór n. p. w karterze silnika a sąsiadujący metal w żadnym wypadku nie będzie się palił dalej. Inaczej jednak przedstawia się sprawa o ile chodzi o wióry powstające przy wierceniu, toczeniu piłowaniu itp.

Wióry elektronowe są wybitnie łatwopalne; można je podpalić zapałką i ogień będzie się rozszerzał na dalsze wióry. Suche wióry elektronowe spalają się powoli i spokojnie, przebieg spalania jest jednak znacznie żywszy w obecności wilgoci lub wody. Przyczynia się do tego wodór wyzwalający się z wody w trakcie spalania. Wynika z tego, że użycie wody do gaszenia jest niemożliwe, gdyż przyczyniła by się do wzmożenia ognia. Niemożna więc również używać gaśnic, które przeważnie napełnione są płynami.

Mechanicy obyci z pracą w elektronie twierdzą, że najlepszym sposobem ugaszania ognia jest nakrycie go grubszą warstwą... wiórów elektronowych (suchych) i „wyduszenia" pożaru; wióry odciągają tyle ciepła, że zapalenie się dalszych wiórów jest niemożliwe. Sposób ten można zastosować tylko jeśli ogień jest niewielki i operację tę trzeba przeprowadzić szybko i zręcznie. Kto tego nie umie zrobić, niech lepiej użyje do gaszenia ognia suchego piasku. Można też zgarnąć palące się wióry na łopatę i odczekać spokojnie, aż się wypalą.

Najniebezpieczniejszą postacią jest pył powstający przy szlifowaniu i polerowaniu. Pył ten tworzy z powietrzem mieszankę wybuchową, również niebezpieczną jak np. pył węglowy w kopalniach węgla. Tak więc szlifować i polerować elektron można tylko na maszynach zaopatrzonych w ekshaustor odciągający pył, przyczym szybkość ssania ekshaustora powinna być dostatecznie wielka, aby nie dopuścić większej koncentracji pyłu.

Sposobem najpewniejszym jest — zamiast ekshaustora — spławiać pył tuż za tarczą szlifierską zapomocą strumienia wody. Przy szlifowaniu na oliwie, co nieraz stosuje się przy metalach lekkich, należy dodawać tyle oliwy, aby pochłaniała i spłukiwała wszystek powstający pył.

Ponieważ, jak już powiedzieliśmy, pył magnezu i jego stopów posiada właściwości wybitnie wybuchowe, rozumie się samo przez się, że w ubikacjach, w których szlifuje lub poleruje się elektron, nie wolno używać lamp z otwartym płomieniem, nie wolno zapalać zapałek ani też palić papierosów. Należy także usunąć wszelkie źródła ewtl. iskier elektrycznych jak silniki itp. W ubikacjach tych konieczne jest zachowanie jaknajwiększej czystości oraz dopilnowanie, aby lokal posiadał dostateczną wentylację.

## METALE MOŻNA POLEROWAĆ RÓWNIEŻ... PRZY POMOCY ELEKTRYCZNOŚCI

Metale poleruje się dotychczas w ten sposób, że powierzchnię trze się bardzo drobnym lecz twardym proszkiem. Długotrwałe tarcie powoduje, że wszystkie nierówności powierzchni doprowadza się do jednego poziomu z zagłębieniami. Obecnie opracowano nowy sposób polerowania metali nad rodze elektro-chemicznej. Stwierdzono bowiem przypadkowo, że na powierzchni płyty anodowej, zanurzonej w kwasie pirofosforowym przy pewnym natężeniu prądu powstaje warstwa płynu nie przewodząca prądu, przy czym warstwa ta osadza się głównie w zagłębieniach metali, podczas gdy wszystkie miejsca wystające nie są tą warstwą pokryte. Warstwa izolacyjna powoduje oczywiście, że na zagłębienia nie działa kwas pirofosforowy, podczas gdy miejsca odkryte ulegają szybkiemu rozkładowi. Wynik jest taki, że po pewnym czasie wszystkie wyniosłości znikają, tworząc powierzchnię zupełnie równą, tak jak gdyby ją wypolerowano.

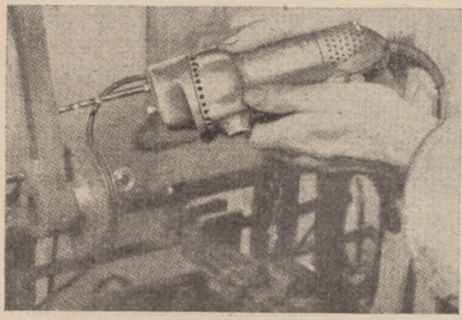
Opierając się na tych doświadczeniach opracowano wyżej wspomniany nowy, elektrochemiczny, sposób polerowania metali. Część, która ma być polerowana, umieszcza się w kąpieli galwanicznej jako anodę. Katoda musi być z tego samego metalu i powinna posiadać powierzchnię większą od anody. Jako elektrolit służy kwas pirofosforowy lub ortofosforowy. Kąpiel pozostaje pod działaniem prądu tak długo, dopóki na powierzchni anody nie zaczną się wytwarzać drobne pęcherzyki gazu. Jest to znak, że powierzchnia jest już gładka i lśniąca.

W porównaniu z dotychczasowym sposobem nowy sposób ma tę zaletę, że uniemożliwia powstawanie rysów i zdrapań przy pracy i pozwala — co jest bardzo ważne — na polerowanie nawet w najbardziej niedostępnych miejscach.

# Nowoczesna obrabiarka

Szereg przenośnych obrabiarek wzbogaciła nowa skombinowana dla celów specjalnych maszyna nadająca się do obróbki wszystkich gatunków metali. Swoista jej konstrukcja umożliwia, przy pomocy jej małego ale trwałego mechanizmu, pokonanie przekładni 18:1 bez podwójnego przełączenia.

Mechanizm omawianej obrabiarki zasługuje na uwagę także z powodu bezszelestnego biegu uzyskanego przez zastosowanie specjalnych kół.



Motor i najbardziej czynne części mechanizmu ułożono na łożyskach kulkowych. Uchwytem narzędzi jest znany z każdego innego narzędzia t. zw. uchwyt kleszczowy. „Wkleszczać“ można do aparatu narzędzie każdego rodzaju n. p. obrotowe narzędzia do piłowania, frezowania a nawet tarcze szlifierskie do średnicy 6 mm. Stosownie do użycia można maszynę nastawić na obroty do 1000 (przy wierceniu lub frezowaniu) albo 18 000, jeżeli używać jej będziemy do szlifowania, szczotkowania lub polerowania.



Kontakt włączający prąd jest zabezpieczony przed złamaniem a przewód tkwi w aparacie bardzo silnie. Nie da się ani wyrwać ani skręcić.

Korzystna konstrukcja aparatu umożliwia dotarcie do wszystkich zakątków obrabianego materiału bez zastosowania specjalnych dodatków narzędzi. Motor jest uniwersalny, chłodzony powietrzem i umożliwia długą pracę bez ogrzania aparatu.

# Dalsze próby produkcji motocykli w Polsce

Od szeregu lat dawał się odczuwać u nas brak praktycznego małolitrażowego motocykla, któryby konsttrukcją swą odpowiadał ciężkim wymaganiom naszych warunków drogowych. Wszystkie bowiem motocykle pochodzenia zagranicznego, przeznaczone na drogi zagraniczne, a więc asfaltowane, betonowane, gudronowane itp. nie były obliczone na trudności naszego terenu. Dlatego też z uznaniem należy powitać inicjatywę Huty Ludwików w Kielcach, która po długich starannych badaniach i mozolnych próbach rozpoczyna produkcję motocykli pod marką SHL, specjalnie przystosowanych do naszych warunków drogowych.

Z chwilą pojawienia się polskich motocykli SHL ograniczy się niewątpliwie potrzeba importu motocykli zagranicznych, co będzie miało znaczenie z punktu widzenia naszego bilansu handlowego.

Jak się dowiadujemy, motocykle SHL będą poniekąd polskimi motocyklami popularnymi, a to dzięki celowo i dobrze przemyślanej mocnej konstrukcji przy zastosowaniu pełnowartościowego i najlepszego materiału oraz oszczędnemu zużyciu paliwa. Jako agregat napędowy służyć będzie znany angielski silnik Villiersa o pojemności 98 cm³.

Na podkreślenie zasługuje ważny szczegól, a mianowicie, że motocykle SHL zwolnione są z podatku drogowego i rejestracji, a prawo jazdy jest zbyteczne.

* * *

(wa) Ostatnio jedna z większych fabryk polskich na Śląsku z licencją firmy angielskiej „Vyllers“, wyprodukowała tytułem próby 10 motocykli, które specjalnie przystosowano do pokonywania trudnych dróg polskich. Z zadowoleniem należy stwierdzić, że motocykle te zdały doskonale próbny egzamin.

*Z ZA BIURKA REDAKCYJNEGO.*

# Co nas boli?

W poprzednim zeszycie ogłosiliśmy ankietę na temat — „co nas boli“? W odpowiedzi otrzymaliśmy kilkadziesiąt listów, w których autorzy dzielą się z nami swymi troskami. Ze względu na wielką ilość listów nie sposob jest drukować ich wszystkich. Dlatego też ograniczamy się jedynie do ogólnego omówienia poruszonych w ankiecie naszej spraw, w oparciu o materiał jaki znaleźliśmy w nadesłanych nam listach.

Przede wszystkim zwraca uwagę sprawa wzajemnego stosunku fabryk do hurtowników, hurtowników do detalistów i odwrotnie. Pod tym względem listy przynoszą narzekania na istniejący stan rzeczy. I tak fabryki skarżą się na hurtowników, iż ci w swojej działalności handlowej przede wszystkim mają na uwadze własny materialny interes, przy czym dla jego osiągnięcia nie wahają się w pewnych wypadkach uciekać do metod, które nie zawsze przynoszą fabrykantowi korzyść. Oczywiście sprawy tej nie można generalizować.

Równocześnie hurtownicy występują z zastrzeżeniami pod adresem fabryk w odniesieniu do stosowanej przez nie polityki prowizyjnej. Dotychczasowe bowiem stawki udzielane hurtownikom są — ich zdaniem — zaniskie. W ramach udzielanych stawek prowizyjnych hurtownik nie jest w możności postawić na odpowiednim poziomie sprzedaży w oparciu o należycie zorganizowany aparat przedsiębiorstwa.

Jako zjawisko niezwykle charakterystyczne, występuje ogólne narzekanie na praktykowaną przez hurtownie wzajemną konkurencję, posuniętą niezwykle daleko. W walce o rynek zbytu poszczególne hurtownie obniżają ceny towaru, rezygnując z części i tak już niskiej prowizji, otrzymywanej od fabryk. W ten sposób toczy się walka między hurtowniami, w wyniku której mowy niema o zastosowaniu przez nie systemu stałych cen, który nawet w działalności hurtowni byłby wskazany.

Zarzuty stawiane przez hurtowników detalistom — a fabryki hurtownikom — są zgodne na odcinku zagadnienia wypłacalności. Fabryki skarżą się na duże niedociągnięcia ze strony hurtowników w zakresie wywiązywania się z zaciągniętych zobowiązań. Jednocześnie hurtownicy wyjaśniają, że znajdują się również w trudnej sytuacji przy likwidowaniu swych należności od detalistów. Detaliści zaś oświadczają, iż należyta ich wypłacalność jest warunkowana wypłacalnością klienteli. W związku z tą sprawą cytujemy projekt, z jakim wystąpiła jedna z firm, a mianowicie by detaliści przy sprzedaży rowerów i maszyn do szycia żądali przynajmniej ⅓ wartości towaru, a pokrycia reszty w przeciągu najwyżej okresu półrocznego, części zaś winny być sprzedawane wyłącznie za gotówkę. W ten sposób detalista zdoła szybciej zlikwidować swą należność, którą pokryje swoje zobowiązania wobec hurtowni, umożliwiając jej tym samym rychłą regulację swoich wierzytelności fabrycznych. Dzięki temu spowoduje się zwiększenie szybkości obrotu towarowo-gotówkowego.

Jeżeli chodzi o zagadnienie systemu stałych cen, to na ogół firmy detaliczne, jak hurtowe wypowiadają się za jego zastosowaniem, nie tając, że próba w tym kierunku może napotkać nawet na poważniejsze trudności. Sprawa winna być omówiona na zebraniach kupców detalistów i hurtowników.

Firmy detaliczne domagają się wydania przez hurtowników cenników katalogowych. W ten bowiem sposób znacznie ułatwią detalistom sprzedaż towarów. Klient bowiem „czarno na białym“ będzie mógł przekonać się o ustalonej cenie na dany artykuł, co uniemożliwi prowadzenie uciążliwych targów przy sprzedaży. Oczywiście ceny uwidocznione w katalogu winny bezwzględnie obejmować prowizję detalisty. Natomiast hurtownicy przeciwstawiają się, przynajmniej na razie wydaniu takich cenników, stwierdzając, iż brak jest dotychczas odpowiednich w tej mierze materiałów. Sprawę powinni przedyskutować dokładnie detaliści i wystąpić wobec hurtowników z opinią ostatecznie ustaloną. Wówczas hurtownicy niewątpliwie wezmą ją pod uwagę i zajmą się zbieraniem materiałów, w celu wydania żądanego przez detalistów cennika.

Na pytanie ankiety, czy wyroby krajowe branży rowerowej ustępują zagranicznym na ogół odpowiedzi podnoszą, iż wyroby krajowe nie ustępują zagranicznym pod względem jakości i ceny. Nadmienić przy tym należy, iż z roku na rok produkcja krajowa reprezentuje wyższą jakość i obejmuje coraz nowe gałęzie wytwórczości.

Aczkolwiek przemysł rowerowy w Polsce jest rozwinięty silnie, jednakże do dziś daje się odczuwać brak wytwórni chrześcijańskich w pewnych dziedzinach produkcji. Mianowicie niema fabryk piastów wolno-biegowych, kompletów sterowych i kulek stalowych.

Sprawą, która najżywiej dotyka firmy hurtowe i detaliczne w branży rowerowej jest poruszona przez nas w ankiecie kwestia nielojalnej konkurencji. Na temat ten zgodnie wypowiadają się drobni, jak wielcy kupcy, hurtownie, jak przedsiębiorstwa detaliczne. Okazuje się, iż istnieje silnie rozwinięty tak zwany przemysł „rekonstrukcji“ rowerów. Polega on na uzupełnianiu starych rowerów nowymi częściami i odświeżaniu całości, a następnie sprzedawaniu tak zbudowanego roweru za nowy. Na porządku dnia znajdują się wypadki, w których taki „rekonstruktor“ ogłasza w pismach codziennych, iż posiada na sprzedaż nowy rower po cenie okazyjnej. Zgłaszającej się klienteli demonstrują rzekomo nowy rower, przy czym oddają go po cenie istotnie niskiej. W dalszej jednakże praktyce okazuje się, iż wartość zrekonstruowanego roweru nie odpowiada zapłaconej za niego cenie. Rekonstruowanie roweru stało się dzisiaj plagą i wprost zawodem. Celują w tym ślusarze, którzy na własną rękę i na własny rachunek produkują tego typu „nowe rowery“, zestawiając je ze starych części. Pilnego czytelnika drobnych ogłoszeń w prasie codziennej zwróci uwagę fakt, że owa „okazyjna sprzedaż“ „nowego“ roweru wypada naogół zawsze pod jednym i tym samym adresem. Czy nie byłoby właściwie, aby tymi „okazyjnymi“ sprzedażami zainteresowały się urzędy skarbowe?

W ankiecie postawiliśmy m. i. pytanie: czy rynek w Polsce jest dostatecznie nasycony rowerami i ich

częściami. Z odpowiedzi wynika, iż mowy nie ma o tym, aby obecny stan posiadania w branży rowerowej można uznać za nasycenie rynku. W świetle statystyk okazuje się bowiem, iż żaden okręg w Polsce nie posiada dostatecznej ilości rowerów, co potwierdza fakt, iż w Polsce 1 rower przypada na 30 mieszkańców, podczas gdy w Niemczech na 4 mieszkańców, w Angli na 6, a w Holandii i Danii na 2 osoby licząc starców i noworodków.

Oto mniejwięcej wszystko, co możemy powiedzieć na marginesie otrzymanych dotychczas odpowiedzi na rozpisaną w zeszycie poprzednim ankietę. Materiał ten kierujemy pod adresem zarządów odnośnych branżowych organizacyj w tym przekonaniu, iż stanie się on przedmiotem rozważań wewnątrz poszczególnych organizacyj. Na tym kończymy zasadniczo naszą ankietę, uważając iż przyłożyliśmy rękę do dobrej sprawy.

— — —

*NA REDAKCYJNYM WARSZTACIE*

# O projekt umowy sprzedaży ratalnej

*W poprzednim zeszycie zapowiedzieliśmy opracowanie projektu wzoru umowy sprzedaży ratalnej, tak często praktykowanej przy sprzedaży maszyn do szycia, motocykli i rowerów. Poniżej drukujemy projekt takiej umowy i szczegółowe omówienie tego zagadnienia w świetle obowiązujących przepisów prawnych. Sprawie poświęcamy wiele miejsca, stanowi bowiem ona w branży mechanicznej zjawisko niemal codzienne. Wskutek braku wyczerpujących informacyj, kupcy popełniają często błędy, ponosząc wskutek nich poważne straty.*

*Gdyby Czytelnicy mieli jakiekolwiek wątpliwości, prosimy o zapytania. Prosimy również o uwagi w związku z drukowanym poniżej projektem umowy o sprzedaż ratalną.*

Wszystkie prawie ustawodawstwa europejskie znają przepisy specjalne normujące sprzedaż na raty. Celem tych przepisów jest ochrona kupującego jako mniej doświadczonego i finansowo słabszego przed przewagą intelektualną i gospodarczą sprzedawcy. Polskie prawo o sprzedaży na raty zawarte jest w kodeksie handlowym (art. 555 do 567).

Istota tych przepisów polega na tym, że umowa na raty nie może być sporządzona na gorszych warunkach dla kupującego, aniżeli przewidują to przepisy o sprzedaży na raty. Postanowienia umowy mniej korzystne dla kupującego są nieważne; zamiast nich zastosowanie mają przepisy ustawowe. Dlatego też przy sprzedaży na raty konieczne jest zapoznanie się z tymi właśnie przepisami. Inaczej kupiec narażony być może na poważne straty.

Jeśli umowa zawiera postanowienia mniej korzystne dla kupującego, niż przewidują przepisy kodeksu handlowego, to powoduje to nieważność tylko tych postanowień umowy, które są bardziej niekorzystne dla nabywcy, niż przewiduje ustawa; cała umowa obowiązuje jednak nadal. Przy tym kupujący może się wobec sprzedającego powoływać na wszystkie warunki zawartej umowy, — nawet na te, które kupującego wobec sprzedawcy nie obowiązują. Odnośne postanowienia umowy są bowiem tylko jednostronnie tzn. tylko wobec kupującego nieważne, a nie nieważne całkowicie. Jest to zasada niewątpliwie dla sprzedającego niekorzystna, ale wypływa z ogólnych zasad przepisów o sprzedaży na raty, których zadaniem jest ochrona jedynie kupującego, a nie sprzedającego.

Z uwagi na to, że przepisy o sprzedaży na raty są niekorzystne dla sprzedającego, ważną rzeczą będzie zdać sobie sprawę z tego, jakie umowy podpadają pod te przepisy.

Sprzedaż na raty podlega tym ograniczeniom tylko wówczas, gdy dokonana jest przez kupca w wykonywaniu jego przedsiębiorstwa. Kupcem w rozumieniu kodeksu handlowego jest ten, kto we własnym imieniu prowadzi przedsiębiorstwo zarobkowe, a więc nie tylko kupiec w znaczeniu potocznym, lecz także fabrykant, rzemieślnik, komisant itp.

Czy firma kupca jest wpisana do rejestru handlowego czy nie, jest rzeczą obojętną.

Jednak nie każda sprzedaż na raty dokonana przez kupca podpada pod te przepisy. Przepisom tym podlegają tylko te umowy sprzedaży, które kupiec zawiera w wykonaniu swego przedsiębiorstwa. Jeśli więc kupiec branży maszyn do szycia sprzeda np. na raty samochód, który był kupił na swoje potrzeby, to ta transakcja nie będzie podlegała ograniczeniom z przepisów o sprzedaż na raty, bo sprzedaż ta nie była dokonana w wykonaniu przedsiębiorstwa kupca.

## CO TO JEST SPRZEDAŻ NA RATY

O sprzedaży „na raty", do której stosować się będą ograniczenia ustawowe będziemy mówili wówczas, gdy cena ma być spłacona ratami, a rzecz wydana kupującemu przed całkowitym zapłaceniem ceny kupna, chociażby nawet sprzedawca zastrzegł sobie prawo własności. Z tego wynika, że przepisy o sprzedaży na raty nie mają zastosowania wówczas, gdy rzecz zostanie wydana dopiero po zapłaceniu ceny kupna. Np. gdy strony umawiają się, że kupujący wpłacać będzie naprzód w ratach cenę kupna, a rzecz zostanie mu wydana dopiero po zapłaceniu wszystkich rat. Gdyby kupujący miał otrzymać rzecz po wpłaceniu kilku rat, to przepisy o sprzedaży na raty będą miały zastosowanie od chwili, gdy rzecz zostanie wydana kupującemu. Umówione raty niekoniecznie muszą być równe i niekoniecznie płatne w równych terminach. Można się też tak umówić, że część ceny kupna płatna jest w ratach, reszta zaś w całości.

Danie weksli na pokrycie ceny kupna lub na zabezpieczenie (danie weksli gwarancyjnych) nie wyłącza stosowania przepisów o sprzedaży na raty. Nie jest więc wykluczone stosowanie tych przepisów także wówczas, gdy zapłata następuje tą drogą, że kupujący daje weksle z odpowiednio rozterminowanymi terminami płatności.

Przedmiotem ratalnej sprzedaży podlegającej ograniczeniom ustawowym są tylko rzeczy ruchome. (Kodeks handlowy wyraźnie wyklucza stosowanie przepi-

sów tych do sprzedaży na raty papierów wartościowych). —

Obojętną jest rzeczą dla jakich celów rzecz ruchoma zostanie nabyta czy dla celów prowadzenia przedsiębiorstwa, czy do używania lub konsumcji.

Przepisy o sprzedaży na raty nie mają zastosowania do umów, w których cena kupna przewyższa 15 000 zł. Jeśli więc sprzedamy rzecz pojedyńczą lub rzecz zbiorową np. komplet urządzeń technicznych, zespół maszyn, której cena jest wyższa, niż zł 15 000, to przepisów o sprzedaży na raty stosować nie należy.

W zasadzie obojętną będzie rzeczą, kto kupuje towar na raty. Przepisów o sprzedaży ratalnej nie stosuje się w żadnym wypadku, gdy kupujący jest kupcem rejestrowym; natomiast jeżeli nabywcą rzeczy jest kupiec nierejestrowy (nie wpisany do rejestru handlowego), to przepisy o sprzedaży na raty do tej tranzakcji będą miały zastosowanie za wyjątkiem jednak wypadków, gdy rzeczy te zostają nabyte dla dalszej odsprzedaży — obojętne czy bez przerobienia, czy też po przerobieniu. Ustawodawca chciał w ten sposób objąć przepisami ochronnymi drobne warsztaty pracy, które zakupują przedmioty inwestycyjne np. urządzenia sklepu, maszyny zainstalowane w warsztacie, a wyjął z pod ochrony towar, który ma służyć do dalszej odsprzedaży w handlu i surowce względnie półfabrykaty służące do przerobu w przedsiębiorstwach przemysłowych i rzemieślniczych.

## RĘKOJMIA ZA WADY RZECZY

Na podstawie art. 308 kodeksu zobowiązań strony przez umowę mogą odpowiedzialność z tytułu rękojmi rozszerzyć lub nawet wyłączyć. Przy sprzedaży na raty natomiast ustawowa odpowiedzialność sprzedawcy z tytułu rękojmi za wady nie może być przez umowę wyłączona ani ograniczona. (Dopuszczalne natomiast jest rozszerzenie odpowiedzialności sprzedawcy za wady rzeczy). Nieważne byłyby także postanowienia umowy, które mogłyby utrudnić dochodzenie roszczeń służących kupującemu z tytułu rękojmi; np. niedopuszczalne byłoby skrócenie terminów ustawowych przewidzianych dla zawiadomienia o wadach towaru, wytoczenie powództwa itp. Umowa o sprzedaży na raty nie może także zawierać postanowienia, że roszczeń z tytułu rękojmi nie można dochodzić w drodze zarzutu. Zgodnie z przepisami kodeksu zobowiązań jest to dopuszczalne (art. 319 k. z.). Przy sprzedażach na raty sprzedający często zrzucał z siebie odpowiedzialność za wady towaru w ten sposób, że w umowie dawał postanowienie, iż odpowiedzialność za wady towaru kompensuje się wynagrodzeniem za używanie rzeczy. Dlatego kodeks handlowy przy sprzedaży na raty takich zastrzeżeń zabronił.

## NATYCHMIASTOWA WYMAGALNOŚĆ RESZTUJĄCEJ CENY KUPNA

Niepłacenie przez kupującego rat w terminach oznaczonych w umowie uprawnia tylko do żądania zaległych rat, nie uprawnia natomiast samo przez się do żądania natychmiastowej zapłaty całej resztującej ceny kupna.

Z zastrzeżenia natychmiastowej wymagalności może sprzedawca skorzystać tylko wtedy, gdy przy zawarciu umowy wręczył kupującemu odpis takiego zastrzeżenia. Po to jednak, żeby zastrzeżenie natychmiastowej wymagalności wogóle mogło być zrealizowane, konieczne jest, ażeby kupujący był w zwłoce z zapłatą przynajmniej dwóch rat, a suma łączna tychże przewyższała 1/5 część umówionej ceny kupna.

Ustawa mówi o zwłoce przynajmniej dwóch rat tzn. dwóch rat pełnych; obojętną jest przy tym rzeczą, czy nie zostały zapłacone kolejne raty czy też raty różne. Sprzedający nie może odmówić przyjęcia raty; ma jednak prawo odmówić przyjęcia częściowej zapłaty na poczet raty. Jeżeli więc sprzedający chce z uprawnienia natychmiastowej wykonalności skorzystać, nie musiałby przyjmować częściowej zapłaty na poszczególne raty. Kilku rat częściowo niepokrytych, nie można łączyć w jedną niepokrytą ratę. Wszystkie zaległe raty muszą przewyższać 1/5 część ceny kupna. Nie wystarczy, jeżeli równają się w łącznej wysokości 1/5 kwot, umówionej ceny kupna.

## PŁACENIE RAT PRZED TERMINEM PŁATNOŚCI

Kupujący ma prawo płacić poszczególne raty przed terminem płatności i sprzedający obowiązany jest raty uiszczane przed terminem płatności przyjąć. W przypadku gdy kupujący przedterminowo uiszcza raty, to kupujący ma prawo do potrącenia dyskontu w wysokości stopy dyskontowej Banku Polskiego, obowiązującej dla weksli krajowych.

Potrącenie dyskontu w tej wysokości ma miejsce także wtedy, gdy na podstawie umowy stron z powodu zwłoki kupującego w płaceniu rat cała reszta ceny kupna jest natychmiast wymagalna (patrz wyżej).

## ODSTĄPIENIE OD UMOWY

Sprzedający może odstąpić od umowy jedynie wówczas, gdy kupujący zalega z zapłatą przynajmniej dwóch rat, których łączna suma przewyższa 1/5 części umówionej ceny kupna. Ten wypadek różni się od natychmiastowej wymagalności tym, że strony zrywają zawartą umowę i zwracają sobie wzajemne świadczenia. Prawa odstąpienia od umowy wyraźnie umawiać nie potrzeba.

Według art. 250 kodeksu zobowiązań odstąpienie od umowy może nastąpić wówczas, gdy druga strona dopuściła się zwłoki w wykonaniu zobowiązania wzajemnego.

Przy sprzedaży na raty jest to możliwe, dopiero wówczas, gdy zaistniała zaległość dwóch rat, których łączna suma przewyższa 1/5 umówionej ceny kupna. Przed odstąpieniem sprzedający winien wezwać kupującego do zapłaty zaległości, wyznaczyć termin dodatkowy do zapłaty i zagrozić odstąpieniem od umowy. Jak długi ma być termin dodatkowy ustawy nie mówią; musi on być conajmniej tak długi, żeby w tym terminie zapłata mogła nastąpić.

W razie odstąpienia od umowy strony winny sobie zwrócić wszystko to, co otrzymały na mocy umowy; ponadto sprzedający ma prawo żądać nietylko zwrotu rzeczy, lecz także naprawienia szkody spowodowanej niewykonaniem zobowiązania wzajemnego.

Sprzedawca ma więc zwrócić pobrane raty, a kupujący oddać kupioną rzecz oraz zapłacić sprzedającemu wynagrodzenie za jej używanie, a nadto odszkodowanie za zniszczenie dalej idące niż z powodu zwykłego używania. Oddanie rzeczy i zwrot kupującemu uiszczonych rat ma się odbyć równocześnie z ręki do ręki.

## ODEBRANIE RZECZY PRZEZ SPRZEDAJĄCEGO

Odebranie przez sprzedawcę rzeczy wydanej kupującemu, uważa się zawsze za odstąpienie od sprzedaży. Odebranie rzeczy nastąpić może tylko w tych warunkach — w których możliwe jest odstąpienie t. zn. gdy kupujący zalega z zapłatą przynajmniej dwóch rat, których łączna suma przewyższa 1/5 części umówionej ceny kupna i gdy sprzedawca wezwał kupującego do zapłaty zaległości z wyznaczeniem terminu dodatkowego i zagrożeniem odstąpienia od umowy.

Odebranie rzeczy nastąpić może nie tylko wtedy, gdy sprzedający zastrzegł sobie prawo własności, lecz także wówczas gdy zastrzeżenia praw własności nie było a sprzedający umówił się, że przed zapłaceniem ceny kupna wolno mu rzecz, którą kupującemu był wydał — odebrać. Odebranie rzeczy uważa się za odstąpienie od umowy bez względu na to, czy nastąpiło po pozasądowym wezwaniu dłużnika i za jego zgodą, czy bez jego zgody na skutek powództwa i wyroku.

W wypadku zastrzeżenia prawa własności sprzedawca odbierając rzecz, może domagać się słusznego wynagrodzenia za zużycie i uszkodzenie rzeczy. Z tego wynika, że sprzedający ma prawo „tylko do słusznego wynagrodzenia“, a takie ustala sąd, zależnie od stanu faktycznego (ustalonego przez biegłych). W tych wypadkach postanowienie umowne co do wysokości wynagrodzenia za zużycie i odszkodowanie rzeczy byłoby bez większego znaczenia prawnego.

## ZABEZPIECZENIE NALEŻYTEGO WYKONANIA UMOWY

Strony mogą się umówić, by strona, która nie wykonuje należycie swoich zobowiązań zapłaciła karę umowną. Przy sprzedaży na raty nieważne jest z mocy prawa zastrzeżenie tej treści, że kupujący w razie niewykonania lub nienależytego wykonania przyjętych obowiązków stracił prawo do już uiszczonych rat. W innej formie umówiona kara umowna będzie dopuszczalna i ważna. Wskazać jednak trzeba na to, że odszkodowanie umowne nie może być tak wysokie, żeby było równoznaczne z utratą zapłaconych rat; takie postanowienie umowy stanowiłoby bowiem obejście przepisów o sprzedaży na raty i jako takie byłoby nieważne.

## WŁAŚCIWOŚĆ SĄDU

Chcąc kupującemu jako „stronie słabszej“ zapewnić możność dogodnej obrony przed sądem, ustawodawca przewidział, że sprzedający może dochodzić roszczeń przeciwko kupującemu wyłącznie przed sądem państwowym i to sądem właściwości ogólnej, to znaczy przed sądem, w którego okręgu kupujący (pozwany) ma miejsce zamieszkania. Umowne poddanie sporu sądowi innemu wzgl. sądowi polubownemu byłoby nieważne w stosunku do kupującego.

## OBOWIĄZYWANIE PRZEPISÓW NA RATY W ZAKRESIE INNYCH UMÓW

Ze względu na to, że sprzedający obchodzili przepisy o sprzedaży na raty drogą zawierania umów o najem rzeczy w ten sposób, że rzecz wynajęta przechodziła na własność kupującego po zapłaceniu czynszów za pewien okres czasu, przeto ustawy zagraniczne o sprzedaży ratalnej, a także nasze przepisy zawierają postanowienie, że przepisy te odnoszą się także do umów innego rodzaju, aniżeli kupna sprzedaży, jeżeli zmierzają do przeniesienia własności rzeczy ruchomych wzamian za zapłatę, która ma być uiszczona częściami.

## ZASTRZEŻENIE PRAWA WŁASNOŚCI

Zastrzeżenie prawa własności nie jest instytucją specyficzną dla sprzedaży na raty, chociaż do tego rodzaju sprzedaży ma bardzo poważne znaczenie. Ze względu na nastręczające się kwestie omówimy zagadnienie to w osobnym artykule.

# Projekt wzoru umowy sprzedaży na raty

*Na podstawie przepisów prawnych, które omówiliśmy wyżej, opracowaliśmy projekt umowy sprzedaży na raty. Na razie projekt ten należy traktować jako szkic — w zeszytach następnych uzupełnimy go przez uwzględnienie uwag praktycznych, o jakie prosimy naszych Czytelników. W szczególnoci zależałoby nam na otrzymaniu od Czytelników opisów wypadków nieporozumień, z jakimi zetknęli się w swojej praktyce handlowej na tle transakcyj ratalnych. W umowie bowiem należałoby wprowadzić pewne klauzule zabezpieczające interes sprzedającego. Tutaj jednak jest konieczna jak najszersza współpraca Wasza, Drodzy Czytelnicy. W umowie traktujemy jako przedmiot sprzedaży maszynę. Oczywiście można ją zastąpić słowem: rower, motocykl, radioaparat itp. w zależności od przedmiotu transakcji.*

Umowa sprzedaży na raty

zawarta dnia.... miedzy Firmą .... w .... jako sprzedającym z jednej strony, a ........ (imię, nazwisko, zawód, adres) ...... jako kupującym z drugiej strony.

§ 1. Firma.... sprzedaje kupującemu maszynę... (części do maszyn)..... za cenę zł.... słownie ..... (zł w złocie według rozp Prez. R. P. z 7. XI. 1927 r.).

§ 2. Cena kupna płatna jest w ten sposób, że przy podpisaniu niniejszej umowy kupujący wpłaca tytułem zadatku zł..., z odbioru których sprzedający nininiejszym kwituje, pozostałą resztę zaś obowiązuje się kupujący zapłacić w ratach po zł...., przy czym pierwsza rata winna być wpłacona dnia...., następne raty.... (wymienić daty kalendarzowe, względnie daty miesięcy np. dnia 5 każdego miesiąca).

§ 3. Wszystkie raty zobowiązuje się kupujący uiszczać bez wezwania (w Firmie, do rąk przedstawiciela, na konto K. P. O. itp.).

§ 4. Strony ustalają zgodnie, iż prawo własności sprzedanej maszyny przechodzi na kupującego dopiero z chwilą całkowitego uiszczenia ceny kupna; do tego czasu maszyna zostaje własnością sprzedającego, a nabywcy nie wolno maszyny zbyć, zastawić, wypożyczyć, ani rozporządzać nią w inny sposób .

Sprzedającemu względnie jego pełnomocnikowi przysługuje prawo zbadania w każdym czasie, czy maszyna znajduje się u kupującego.

§ 5. W razie dokonania zajęcia przez osoby trzecie kupujący obowiązany jest o tym natychmiast zawiadomić sprzedającego i to pod rygorem odpowiedzialności za szkodę, jaka dla sprzedającego powstanie wskutek egzekucyjnej sprzedaży maszyny.

Koszty związane z przeprowadzeniem przez sprzedającego interwencji sądowej obciążają kupującego.

W razie niedopełnienia przejętych w § 4 i 5 obowiązków kupujący obowiązuje się zapłacić odszkodowanie umowne w wysokości.....

§ 6. Maszyna została kupującemu już wydana, co kupujący niniejszym potwierdza. Od chwili wydania maszyny niebezpieczeństwo połączone z jej posiadaniem przechodzi na kupującego. W wypadku zniszczenia maszyny lub kradzieży sprzedający ma prawo żądać zapłaty całej nieuiszczonej ceny kupna.

§ 7. Kupujący obowiązany jest maszynę utrzymywać zawsze przez czas trwania własności na rzecz sprzedającego w należytym porządku i w stanie zdatnym do użytku i to na własny koszt, a nadto ubezpieczyć maszynę od ognia i kradzieży i płacić raty ubezpieczeniowe.

I. Kupujący obowiązuje się wręczyć natychmiast sprzedającemu polisę ubezpieczeniową.

II. albo: Polisa ubezpieczeniowa winna opiewać na Firmę sprzedającego. Strony już teraz ustalają, że sumy asekuracyjne przypadają automatycznie sprzedającemu na pokrycie resztującej ceny kupna. Kwotę pozostałą po pokryciu ceny kupna i ewentl. dodatkowych kosztów sprzedający obowiązuje się zwrócić kupującemu.

§ 8. W razie nieuiszczenia chociażby jednej raty służy sprzedającemu prawo poszukiwania niezapłaconych rat wraz z odsetkami zwłoki.

§ 9. Jeżeli kupujący nie uiścił w umówionych terminach dwóch rat i o ile suma zaległych rat przewyższa piątą część ceny kupna, sprzedającemu służy:

1. prawo żądania natychmiastowej zapłaty całej resztującej ceny kupna, względnie

2. prawo odstąpienia od umowy po uprzednim wezwaniu do zapłaty zaległości z wyznaczeniem dodatkowego terminu 5-dniowego i zagrożeniem odstąpienia od umowy.

§ 10. W przypadku odstąpienia od umowy kupujący obowiązany będzie zwrócić sprzedającemu maszynę i zapłacić odpowiednie wynagrodzenie za zużycie. Strony uzgadniają, że nie będą uważały za nadmierne wynagrodzenie za zużycie w wysokości.... % od ceny kupna za kwartał choćby rozpoczęty.

Poza tym kupujący obowiązany będzie zapłacić stosowne odszkodowanie, gdyby maszyna uległa uszkodzeniu.

Sprzedawca obowiązany będzie zwrócić kupującemu uiszczone przez niego kwoty na poczet ceny kupna po potrąceniu roszczeń wzajemnych.

§ 11. Zmiany warunków niniejszej umowy wymagają formy pisemnej. Wszelkie oświadczenia i zawiadomienia winny być składane na piśmie.

§ 12. Kupujący stwierdził zdatność maszyny i otrzymał ją w należytym porządku; w tym stanie kwituje z odbioru maszyny.

§ 13. (Jeśli jest kilku nabywców). Wszelkie zobowiązania kupujących z niniejszej umowy są solidarne.

§ 14. Koszty i należytości niniejszej umowy — w tym także koszty urzędowego stwierdzenia daty na niniejszej umowie — ponosi kupujący.

Podpis sprzedającego. Podpis kupującego.

Za wykonanie zobowiązań przyjętych w niniejszej umowie przez kupującego poręczam.

Podpis poręczającego.

Dodatkowe postanowienia:

I. Gdy dano weksle kaucyjne.

Na zabezpieczenie terminowego płacenia rat kupujący składa do rąk sprzedającego (ilość) weksle kaucyjne z akceptem własnym i żyrami..... Sprzedający będzie uprawniony weksle te wypełnić na sumę zaległej reszty ceny kupna.

II. Gdy dano weksle celem zapłaty.

Cena kupna wynosi..... Przy podpisaniu umowy kupujący wpłaca tytułem zadatku kwotę..... gotówką, resztę zaś ceny kupna pokrywa wekslami (.... wekslami po zł....) zaopatrzonymi w swój akcept i podpisanymi.... jako żyrantów.

Weksle płatne są dnia.............

.............

.............

Zapłatę uważa się za dokonaną z chwilą efektywnego pokrycia sumy wekslowej.

* * *

Dla uniknięcia jakichkolwiek wątpliwości wyjaśniamy, że powyższa umowa, jak zresztą wszystkie umowy zawierane przez kupca w wykonywaniu przedsiębiorstwa, nie podlega opłacie stemplowej.

W jaki sposób najpraktyczniej stwierdzić urzędowo datę przy zastrzeżeniu prawa własności i jakie sprawy z tym wiążą się, omówimy w zeszycie następnym.

Jednocześnie informujemy, że sprawa ustalania treści umowy, względnie odpowiedniego, jednostronnego oświadczenia kupującego jest przedmiotem prac Zarządu Zrzeszeń Kupców Branży Mechanicznej.

W zeszycie następnym opublikujemy ostateczny tekst w sprawie powyższej zatwierdzony przez wymieniony Zarząd.

# DZIAŁ OGÓLNY

## Najważniejszy element przedsiębiorstwa

Gdy pewnego razu zapytano bogatego kupca, co zrobiłby najpierw w wypadku zdecydowania się na uruchomienie filii w innej miejscowości, odpowiedział bez namysłu: najpierw wyszukałbym sobie człowieka, który by filię poprowadził.

Jest to odpowiedź właściwa i rozsądna, tym niemniej rzadko spotykana. Zwykle bowiem najpierw planuje się, oblicza, robi budżet, a na samym końcu szuka się kierownika.

Toteż zwykle następuje rozczarowanie, że mimo szczegółowych planów i obliczeń filia nie dopisuje. Kierownik wprawdzie nie jest jednostką wybitną, lecz nie można mu odmówić starań w kierunku zapewnienia przedsiębiorstwu powodzenia. Gdzież więc należy szukać przyczyny niepowodzeń?

Zwykle polega to na niewłaściwym doborze człowieka, którego stawia się na nieodpowiednim stanowisku. Praktyka dostarcza stale tego rodzaju niespodzianek. Często bowiem skądinąd dzielni ludzie, z nieprzeciętną sumą posiadanych wiadomości, sprawiają zawód — brak im bowiem charakteru.

Zalety charakteru dają najwięcej gwarancji, że człowiek spełni swoje zadanie. I on może się spotkać z niepowodzeniem lub niewykorzystaniem sprzyjającej okazji, jednakże nauczony doświadczeniem wykorzysta później nawet mniej sprzyjające okazje.

Dlatego nie wystarczy w przyjmowaniu nowych ludzi (zwłaszcza na stanowiska kierownicze) przejrzeć szczegółowo świadectwa i zasięgnąć opinii, lecz przede wszystkim należy wziąć pod uwagę człowieka i rozwiązać pytanie, czy będzie on właściwym człowiekiem na właściwym miejscu.

Z drugiej strony również pracownik winien zdawać sobie sprawę, czy stanowisko, które ma zająć, będzie odpowiadało jego zdolnościom i zamiłowaniu.

Człowiek, który dzisiaj posiada braki w doświadczeniu i wiedzy zawodowej, może je jutro uzupełnić i rozszerzyć, jeżeli jednak brak mu tych wartości moralnych, które mogłyby dać gwarancję, że pokładane w nim nadzieje nie zawiodą, to nie pomoże nawet najlepsze szkolenie. A więc: najpierw właściwy człowiek.

### Warunek powodzenia

Jak dowodzą przykłady amerykańskich milionerów, dzięki usilnej i wytrwałej pracy można dojść do powodzenia w życiu. Przypadkowych „zdobywców losu“ można policzyć na palcach, większość natomiast zawdzięcza swoje zdobycze silnej woli w zwalczaniu trudności i osiąganiu wytkniętego celu.

Nieodzownym warunkiem osiągnięcia powodzenia — to wiedza fachowa. Tak jak w administracji publicznej fachowość, nabyta stałym specjalizowaniem się w pewnej dziedzinie, zapewnia możność wspinania się na coraz wyższe stanowiska, tak również w prywatnym życiu gospodarczym bardzo pożądani są fachowcy czy

to w zakresie technicznym, handlowym czy administracyjnym. Podobnie również w samodzielnej pracy fachowość zapewnia rozwój kierowanej placówki, uznanie klienteli, co w następstwie powoduje powodzenie i zadowolenie.

Toteż kupiec czy przemysłowiec, który posiada własne przedsiębiorstwo, nie powinien nigdy poprzestawać na posiadanych wiadomościach fachowych, lecz stale doskonalić się, dokształcać, wykorzystywać doświadczenia innych i to drogą czytania prasy i książek fachowych, uczęszczanie na wykłady i odczyty itp.

Dzisiejsze warunki życiowe, a specjalnie — stały postęp gospodarczy, wymagają od przedsiębiorcy dużo wiadomości, codziennego uzupełniania ich, poznawania coraz to nowych i liczniejszych spraw, zagadnień, zjawisk, które posiadają związek z jego odcinkiem pracy.

## Udział w stratach przedsiębiorstwa

Jak ważną rolę spełnia czynnik ludzki w pracy gospodarczej, dowodzą wyniki ankiety, przeprowadzonej w 6 branżach przemysłowych przez amerykańskich inżynierów. Przyjmując trzy czynniki, ponoszące udział w stratach, i to kierownictwo, personel i inne przyczyny, otrzymano następujące wyniki:

| | kierownictwo | pracownicy | inne przycz. |
|---|---|---|---|
| przemysł konfekcyjny . | 75% | 16% | 9% |
| „ budowlany . . | 65% | 21% | 14% |
| „ graficzny . . | 63% | 28% | 9% |
| „ obuwniczy . . | 73% | 11% | 16% |
| „ metalowy . . | 81% | 9% | 10% |
| „ włókienniczy . | 50% | 10% | 40% |

Badania te były nadzwyczaj szczegółowe, nie ulega więc wątpliwości, że wyniki są bardzo zbliżone do rzeczywistości.

## Organizacja do codziennego użytku

Organizację zazwyczaj utożsamia się z nowoczesnymi urządzeniami, drukami, instrukcjami, tymczasem są to dopiero ramy do wprowadzenia w przedsiębiorstwie ładu organizacyjnego. Celem organizacji jest umiejętne wykorzystanie istniejących warunków w celu osiągnięcia najlepszego rezultatu przy możliwie najmniejszym nakładzie kosztów, pracy i czasu.

W zagadnieniach organizacyjnych szczególną doniosłość posiadają czynniki niematerialne. Kierownictwo, realizujące plan organizacyjny, winno bowiem przede wszystkim zapewnić sobie w tym kierunku współpracę personelu. A więc organizować znaczy przede wszystkim — wprowadzać ducha harmonijnej współpracy całego zespołu ludzkiego w przedsiębiorstwie, dawać ze siebie przykład i utrzymywać życzliwy stosunek pracodawcy do pracowników.

Tak pojęta organizacja jest potrzebna i może być stosowana w każdym przedsiębiorstwie bez względu na rozmiary i bez specjalnych kosztów. Rezultaty takiej organizacji okażą się napewno korzystne, tak dla przedsiębiorcy jak i dla pracowników.

## Co powinni wiedzieć współpracownicy o przedsiębiorstwie?

By pracownicy mogli z korzyścią współpracować nad realizacją celów przedsiębiorstwa oraz być „akwizytorami" dla niego poza warsztatem pracy — w swym życiu prywatnym, przedsiębiorstwo winno przestrzegać następujących zasad:

1. każdy nowy produkt lub model (w przedsiębiorstwie wytwórczym) względnie nowy artykuł (w przedsiębiorstwie handlowym) winien być wyłożony na widocznym miejscu, by każdy pracownik mógł go obejrzeć i z nim się zapoznać;
2. wszystko, co się mówi klientom o nowych wyrobach, należy również powiedzieć pracownikom — najlepiej w połączeniu z demonstracją;
3. każde poważniejsze osiągnięcie winno być podane do wiadomości wszystkich pracowników z podziękowaniem za współpracę;
4. stosowana przez przedsiębiorstwo reklama winna być podawana do wiadomości wszystkich pracowników bądź to przez wyłożenie wzorów, prospektów lub katalogów, bądź przez wywieszenie wycinków ogłoszeń;
5. należy stale zachęcać współpracowników do wypowiadania swego zdania lub wprost podawania projektów, dotyczących ulepszeń pracy w przedsiębiorstwie;
6. każdy pracownik administracyjny winien co najmniej raz w roku szczegółowo zwiedzić dział fabryczny przedsiębiorstwa; jeżeli ma chęć zwiedzać go częściej, nie powinno mu się tego uniemożliwiać.

## Szkolenie akwizytorów

Akwizycja jest metodą sprzedaży, polegającą na bezpośrednim obsługiwaniu odbiorców, wyszukiwaniu nowych odbiorców drogą przekonywania ich o korzyściach, wynikających z posiadania danego artykułu i ujawniania potrzeby, istniejącej w podświadomości klienta. Prócz zadań, dotyczących werbowania nowych i obsługiwania stałych odbiorców, akwizytor winien znać również dane ogólne w możliwościach i warunkach rynkowych danego terenu. Należyte wykonanie tych zadań wymaga od akwizytora wysokich kwalifikacyj.

W doborze kandydatów na akwizytorów konieczne jest specjalne zwrócenie uwagi na ich właściwości osobiste i uzdolnienia, wśród których najważniejszymi będą: umiejętność obserwowania spotykanych zjawisk, zdolność krytycznego kwalifikowania zebranych spostrzeżeń, dobra pamięć, znajomość ludzi, umiejętność dostosowywania się do różnego rodzaju warunków i inicjatywa.

Jeśli chodzi o przygotowanie fachowe akwizytorów, to winno ono być wszechstronne w danej branży. Toteż kandydaci, odpowiadający wyżej podanym warunkom moralnym i umysłowym, winni być poddawani specjalnemu szkoleniu w przedsiębiorstwie i to zależnie od rodzaju sprzedawanych artykułów przez co najmniej kilkanaście czy nawet kilkadziesiąt dni.

Szkolenie to winno obejmować zaznajamianie kandydatów z ogólnymi wiadomościami z zakresu historii i organizacji przedsiębiorstwa. Szczegółowe szkolenie winno obejmować: sposób produkcji danego artykułu, jego zastosowanie itp. — słowem wszystkie wiadomości z zakresu technologii odnośnego artykułu.

Ponadto akwizytor winien zapoznać się z rodzajem obecnej klienteli przedsiębiorstwa oraz techniką akwizycji, obejmującą sposoby argumentowania w sprzedaży

w zastosowaniu do różnego rodzaju klientów i wzorowe metody pozyskiwania nowych odbiorców oraz obsługiwania stałych klientów.

W związku z istniejącą konkurencją akwizytor winien koniecznie posiadać wiadomości o niej, o jej organizacji, jej produktach i sposobach sprzedaży.

Wreszcie akwizytor winien zapoznać się z ogólną koniunkturą gospodarczą ze specjalnym uwzględnieniem danej branży oraz winien otrzymać instrukcje w sprawie technicznej współpracy z przedsiębiorstwem w zakresie przesyłania sprawozdań ze swej pracy i wyników oraz aktualnych możliwości rynkowych.

Prócz tego teoretycznego wyszkolenia akwizytor winien przejść co najmniej tygodniowy kurs praktyczny w fabryce, jeżeli chodzi o przedsiębiorstwo wytwórcze, oraz w magazynie, w dziale ekspedycji i sprzedaży. Zaznajomienie się chociażby ogólne z czynnościami tych wydziałów poważnie ułatwi mu współpracę z przedsiębiorstwem i zorientuje go w zakresie ustalania terminów dostaw, możliwości omyłek w dostawie itp.

Przedsiębiorstwa, wytwarzające lub sprzedające artykuły masowego zbytu, winny szkolić akwizytorów-specjalistów, przeznaczonych do pracy w specjalnym kierunku. Można więc szkolić akwizytorów-specjalistów w obsłudze miasta lub wsi, w obsłudze kupców lub konsumentów, w obsłudze wyższych sfer ludności lub niższych. Każdy wyliczony tutaj rodzaj klienteli wymaga innego nastawienia akwizytora, posiadania innych kwalifikacyj oraz stosowania innych metod sprzedaży.

Szkolenie akwizytorów można również zróżniczkować w ten sposób, by zapewnić sobie specjalistów w zakresie:

1. akcji werbunkowej nowych klientów — i
2. dla obsługiwania już pozyskanych odbiorców.

I tutaj potrzebne są odmienne zdolności i odmienne kwalifikacje akwizytorów.

Niemniej ważną jest również kwestia stałego podwyższania poziomu kwalifikacyj fachowych akwizytorów. Winna ona być przedmiotem specjalnych starań kierownika wydziału sprzedaży. Zdolności, kwalifikacje fachowe i moralne tego ostatniego będą decydowały, czy jego „kolega“ z konkurencyjnej firmy zdoła przy pomocy swego lepiej wyszkolonego i kierowanego aparatu akwizycyjnego odebrać mu klientów.

Dlatego też stałe informowanie akwizytorów o nowych udoskonaleniach artykułów, nowych sposobach produkcji, nowych metodach zjednywania i obsługiwania klientów oraz argumentacji sprzedażowej jest niezbędne do osiągania stałych i dobrych wyników.

Kierownik sprzedaży winien poza doraźnymi informacjami i instrukcjami zwoływać co pewien czas, lub w miarę potrzeby, wszystkich względnie rejonowych akwizytorów na zjazdy, by poinformować ich ogólnie o planie sprzedaży i propagandy, wydać im potrzebne specjalne instrukcje oraz zorientować się na podstawie ustnych relacyj, opartych na dokładnej znajomości lokalnych rynków, o potrzebie rozwinięcia specjalnej akcji propagandowej lub werbunkowej. W wyjątkowych wypadkach, gdy np. firma konkurencyjna „zdobywa teren“ pewnego rejonu kosztem danego przedsiębiorstwa, kierownik sprzedaży winien spowodować bezpośrednie porozumienie się z akwizytorami — najlepiej jadąc osobiście w teren w celu ustalenia sposobów odzyskania utraconych klientów.

W wypadku wypuszczenia na rynek nowego artykułu, niezbędną rzeczą jest zaznajomienie akwizytorów ze sposobem jego produkcji w fabryce.

W ten sposób kierownik sprzedaży utrzymuje akwizytorów stale w zasięgu swego działania, czuwa nad ich stałym fachowym doskonaleniem, dając im możność bezpośredniego współdziałania w realizacji planu sprzedaży przedsiębiorstwa.

## Sztuka sprzedawania

Oto często spotykamy obrazek w sklepach:

Młody sprzedawca pod okiem swego szefa usilnie stara się sprzedać klientowi towar. Klient jednak nie daje się przekonać i zamierza sklep opuścić. Widząc to szef, zbliża się, by spróbować swoich zdolności sprzedawania. Po krótkiej argumentacji klient decyduje się towar kupić.

Po wyjściu klienta sprzedawca pyta się szefa, dlaczego nie powiodło mu się, mimo że również starał się towar polecać. Na to odpowiada mu szef, że nie ma mu nic do zarzucenia, niepowodzenie zaś było spowodowane brakiem znajomości szczegółów, odnoszących się do sposobu fabrykacji, klient zaś był tego rodzaju, że nie dawał się zbyt łatwo przekonać. Szef natomiast, który zwiedzał kilkakrotnie fabrykę, produkującą dany towar, mógł więc w zalecaniu towaru użyć przekonywujących argumentów, opartych na własnym doświadczeniu.

## Kupujący chce więcej wiedzieć o towarze

Minęły już te czasy, gdy klient mógł być pewny, że kupuje tylko dobry towar — znanej marki. Obecnie prawie każdy sklep prowadzi obok droższych, a więc lepszych towarów, również tańsze, a więc gorsze. Poza tym wielka ilość średnich i małych fabryk, mało lub zupełnie nieznanych, wprowadzających swoje towary na rynek, oraz wreszcie stale ukazujące się nowe towary powodują, że kupujący nie orientuje się w markach, ani w gatunkach.

Stąd kupujący wymagają od kupca nie zwykłego, zdawkowego polecania towaru, lecz szczegółowych wyjaśnień, na czym polega różnica ceny między jednym gatunkiem a drugim względnie między jedną marką a drugą podobnego gatunku. Klient nie zadowoli się tym, że kupiec powie mu, że ten gatunek jest lepszy, dlatego droższy, a drugi gorszy, dlatego tańszy. On będzie chciał szczegółowszych wyjaśnień np. co do doboru surowców, wagi, sposobu produkcji itp.

Wyłania się więc tutaj kwestia fachowości kupca i jego personelu. Poważnym ułatwieniem byłoby tutaj doczepianie przez fabrykantów do towarów karteczek, które zawierałyby oznaczenie fabryki i niezbędne szczegóły, odnoszące się do jakości artykułu, sposobu obchodzenia się z nim itd. Powróciło by wtenczas zaufanie do towaru „markowego“. Ponadto karteczki te byłyby jednocześnie znakomitym środkiem reklamowym z uwagi na zawarte w nich uwagi, odnoszące się np. do sposobu obchodzenia się z danym artykułem. Jakkolwiek w Polsce niektóre fabryki stosują ten system, to jednak mały nacisk kładą na stronę reklamową karteczek.

## Personel registratury

W praktyce często nie docenia się znaczenia działu rejestracji i odkładania korespondencji i dokumentów w przedsiębiorstwie i dlatego do tego działu przydziela się zazwyczaj ludzi świeżo przyjętych lub uczniów —

słowem ludzi, których nie wiadomo, gdzie umieścić. Tymczasem czynności tego działu wymagają specjalnych zdolności oraz szkolenia personelu.

Pracownicy, przeznaczeni do tego działu winni wykazać się następującymi zdolnościami względnie zaletami:

1. poczuciem porządku — wrodzonym wzgl. wszczepionym już od dziecka;
2. szybkim pojmowaniem i swego rodzaju intuicją, gdyż te zalety pozwolą pracownikowi na szybkie i pewne orientowanie się w aktach;
3. punktualnością i starannością, które to zalety są niezbędne dla uniknięcia wstrzymywania prac w innych działach przedsiębiorstwa;
4. konsekwentnym myśleniem, które jest konieczne przy odkładaniu akt według podziału rzeczowego;
5. wytrwałością, gdyż odkładający nie może się męczyć lub ulegać monotonii pracy, by ewentualnie pracę wykonać niestarannie;
6. zręcznością w pracy, spokojnym usposobieniem i znacznym poczuciem odpowiedzialności, co pozwoli na szybką pracę, bez nerwowości oraz na zachowanie tajemnic przedsiębiorstwa.

Prócz tych osobistych właściwości pracownik tego działu winien posiadać wiadomości odnoszące się do całego przedsiębiorstwa, przede wszystkim zaś dotyczące zasad podziału i rejestracji akt. W tym celu pracownicy ci winni być w przedsiębiorstwie szkoleni i oddani pod opiekę osoby posiadającej wiele doświadczenia.

## Osiem reguł zdobycia powodzenia

Pewien amerykański dziennik rozpisał do wszystkich większych przedsiębiorstw handlowych ankietę, która miała wykazać, na czym polega tajemnica powodzenia tych firm.

Odpowiedzi wykazały przede wszystkim, że ani urodzenie ani majątek nie decydowały o powodzeniu. Wszyscy, biorący udział w ankiecie, należeli do ludzi, którzy wykorzystywali każdą okazję do dokształcania się i którzy bardzo wiele czytali. Wszyscy stwierdzali również, że nie „cierpieli“ na brak czasu, na co u nas prawie każdy kupiec stale narzeka. Wszyscy umieli sobie w ten sposób czas podzielić, że wystarczyło im go na wypoczynek i na studia.

Jeden z nich, który mógł się poszczycić największym powodzeniem w życiu, podał osiem następujących reguł zdobycia powodzenia:

1. wykonywanie drobnych prac zlecać swoim współpracownikom,
2. jeśli pracownik popełni błąd, odpowiedzialność winien ponosić wyłącznie przedsiębiorca,
3. nigdy nie krytykować współpracownika w obecności innego, przede wszystkim zaś nigdy w obecności podwładnego,
4. nie „wygrywać“ jednego pracownika przeciwko drugiemu,
5. nie szczędzić pochwał,
6. po godzinach pracy być dla swoich współpracowników życzliwym i uprzejmym,
7. nie brać za złe szczerości,
8. nie wydawać więcej niż się zarabia.

Wynika z tego, że tych osiem reguł dotyczy głównie stosunku pracodawcy do współpracowników, co też istotnie stanowi warunek powodzenia.

## Ilu klientów traci kupiec w ciągu roku?

Zazwyczaj na to pytanie kupiec nie umie odpowiedzieć, gdyż całą swoją uwagę poświęca zjednywaniu nowych klientów. Tymczasem zagadnienie utraty klientów jest bardzo ważne szczególnie dla kupca-detalisty. Bowiem każdy utracony klient stanowi dla kupca stratę wielokrotną, gdyż może odciągnąć nie tylko innych klientów, lecz i przeszkodzić w zjednaniu nowych klientów.

Z tego względu jest pożądane, by pracownicy sklepu notowali sobie klientów, którzy od dłuższego czasu omijają dany sklep. Przy pomocy tych notatek kupiec może sprawdzić powody utraty klientów i po ich wyjaśnieniu zdobyć „starych klientów“ na nowo.

Kupiec rzadko domyśla się powodu utraty klienta. Powodami tymi są zwykle: niepunktualna dostawa, zbyt wolna obsługa, brak czystości i porządku w sklepie, fałszywe informacje, nieuprzejma obsługa, sprzeczka i dziesiątki innych, zazwyczaj drobnych przyczyn.

Co winien kupiec uczynić, by pozyskać na powrót byłych klientów? Przede wszystkim winien on zbadać przyczynę utraty klienta i to drogą osobistych odwiedzin, jeśli chodzi o poważniejszych klientów. Osobista rozmowa i udzielenie wyjaśnień często sprowadza na powrót klienta do sklepu, zwłaszcza gdy kupiec da mu odczuć, że jest pożądany i ceniony. Gdzie osobiste odwiedziny są niemożliwe, może je zastąpić list, a gdy ten nie doprowadzi do odzyskania klienta, prospekt lub druk powinien przypomnieć mu o istnieniu sklepu. Połączenie z tym przypomnieniem specjalnie korzystnej oferty może spowodować zapomnienie dawnych niedociągnięć i nawiązanie nowego kontaktu.

W każdym bądź razie łatwiej odzyskać dawnego klienta, niż zjednać nowego. Pozyskanie nowego klienta jest bowiem związane z większymi staraniami i kosztami.

Przede wszystkim zaś przy odzyskaniu klientów wychodzą na jaw wszelkie braki, o których kupiec nie ma pojęcia, a które może bardzo łatwo usunąć. Z tego względu warto poświęcić trochę czasu i starań na odzyskiwanie utraconych klientów. W żadnym zaś wypadku nie powinno się tych starań uważać za poniżające prośby, należą one bowiem do środków werbunkowych w nowoczesnej technice sprzedaży.

# Unikajmy błędów w kierownictwie naszych przedsiębiorstw

Wielu ludzi mimo starań i wysiłków nie osiąga spodziewanych wyników pracy, przy czym nie zdaje sobie sprawy, że wina leży po ich stronie. Toteż po każdym niepowodzeniu należy przede wszystkim szukać winy po swej stronie, a nie kłaść jej na karb konkurencji lub w ogóle losu.

Warto więc zastanowić się nad sobą i sprawdzić, czy nie popełniamy niżej wyliczonych błędów, mszczących się zwykle w mniej lub więcej przykry sposób:

**1. Nie należy sądzić, że powodzenie osiąga się drogą zwyciężania lub choćby zwalczania konkurentów.**

Używanie środków, wybiegających poza granice normalnego współzawodnictwa, przynosi więcej szkody niż korzyści. Na ziemi jest miejsce dla wszystkich. Jeżeli zaś pole działania rzeczywiście się zwęża, to trzeba zastanowić się nad nowymi potrzebami ludzkimi, nad nowymi możliwościami zastosowania sprzedawanych towarów, nad ulepszeniami organizacyjnymi przedsiębiorstwa itp.

**2. Nie należy irytować się z powodu sytuacyj, których nie można zmienić.**

Ileż to nieraz czasu i zdrowia można by zaoszczędzić, gdyby każdy powiedział sobie, że to, co się stało, nie da się zmienić. O ile więcej nowych wyników pracy można by osiągnąć, gdybyśmy zdrowie i czas, zużyty na nieproduktywny gniew i zmartwienia zużyli na zastanowienie się, jak w przyszłości uniknąć podobnych błędów, słowem — na wyciągnięcie z niepowodzenia właściwej nauki na przyszłość. W dzisiejszej rzeczywistości mamy zbyt wiele przykładów stosowania tej fałszywej metody w życiu gospodarczym zarówno jednostek jak i państw, w formie ostrej walki konkurencyjnej, podejmowanej nieraz bez gruntownego przemyślenia poczynań, co niewątlpiwie działa zaraźliwie. Niemniej jednak należy, wyciągnąwszy z błędów przeszłości naukę, zapomnieć o przeszłości, a uczyć się nowych rzeczy.

**3. Nie należy z góry uprzedzać się, że coś jest nie do wykonania.**

Przypomnijmy sobie nieaktualne już dzisiaj zdania „fachowców“ o niemożliwości praktycznego zastosowania pary wodnej, elektryczności, samolotów. Przedsiębiorca nie powinien rozpoczynać swoich planów od słowa „niemożliwe“.

Wynalazca kasy kontrolnej niewątpliwie też widział przed sobą przeszkody nie do przezwyciężenia. Każdy człowiek, osiągający lepsze wyniki swej pracy, ma swoich przeciwników i widzi przed sobą przeszkody, jednakże nie zraża się z góry i wytrwale dąży do zamierzonego celu.

**4. Nie należy mówić: Ja wiem wszystko, nie potrzebuję się więc dalej uczyć. Przedsiębiorstwo odziedziczyłem po ojcu, który przy tych metodach osiągnął powodzenie, będę więc go naśladował.**

Jest z gruntu fałszywym pogląd, że kształcenie kończy się z chwilą opuszczenia ławy szkolnej lub ukończenia kilkuletniego okresu nauki w zawodzie. Tutaj ma pełne zastosowanie zasada: kto nie idzie naprzód, cofa się. Istotnie, kto nie śledzi nowych dróg, nowych metod pracy i nie stara się ich zastosować w swoim przedsiębiorstwie, ten niewątpliwie traci podstawy rozwoju a nawet podstawy dalszej egzystencji swego przedsiębiorstwa.

**5. Nie należy starać się innych ludzi zmuszać do podzielania własnego zdania.**

Środek ten zawodzi nawet w wychowaniu. Zdobywający powodzenie przedsiębiorca winien iść swoją drogą. Im bardziej własną jest ta droga, tym więcej daje mu możliwości postępu. Jeszcze zbytnio śledzimy się wzajemnie, zamiast szukać w własnej pracy własnych celów i osiągać je. Wystarczy obejrzeć sklepy w naszych miastach, by stwierdzić, że zaledwie kilka odróżnia się czymś szczególnym od innych. Tak samo jest we wszystkich naszych poczynaniach. Ludzie zdobywający się na oryginalność, a raczej na uwydatnienie swej indywidualności, nie troszczą się o innych. Idą oni własną drogą, stale wyszukują własne metody pracy, które zdobywają im powodzenie.

Oczywiście nie znaczy to, by nie można korzystać z wzorów, wypracowanych przez innych — bardziej doświadczonych w danej dziedzinie. Przeciwnie należy jak najwięcej korzystać z doświadczenia innych ludzi, jednakże musi się to odbywać rozumnie i z umiarem. Nie ma takich dwóch przedsiębiorstw, które by były identycznie zorganizowane, a więc w zastosowywaniu nowości organizacyjnych, wyczytanych lub zaobserwowanych, należy koniecznie uwzględnić odmienne warunki swego warsztatu pracy i uwydatnić cechy indywidualne.

## ZYSK OSOBY FIZYCZNEJ Z RÓŻNIC KURSOWYCH OSIĄGNIĘTYCH NA ZOBOWIĄZANIACH ZA NABYTE TOWARY

Poniżej przytaczamy in extenso uzasadnienie wyroku NTA z 4 XI 1938 r. l. rej. 4919, który został podany przez Ministerstwo Skarbu władzom skarbowym do stosowania. Wyrok ten wyjaśnia ostatecznie szeroko dyskutowaną sprawę opodatkowania różnic kursowych u osób fizycznych.

Przy wymiarze państwowego podatku dochodowego na rok 1934 Urząd Skarbowy doliczył podatnikowi (osobie fizycznej) do wykazanego księgami zysku z przedsiębiorstwa handlowego zysk na różnicach kursowych, osiągniętych przy zobowiązaniach za dostarczone towary.

W odwołaniu płatnik zarzucił bezzasadność powyższych doliczeń, przy czym twierdził, że w myśl umowy z wierzycielem zagranicznym jest obowiązany za pobrane towary zapłacić mu po 8,90 zł za 1 dolara, oraz, że z treści postanowień art. 3, 6 i 7 ustawy o państwowym podatku dochodowym wynika, że u osób fizycznych podlegają opodatkowaniu jedynie przychody *rzeczywiście* osiągnięte a nie *spodziewane*, oraz że gdyby nawet także spodziewane zyski podlegały opodatkowaniu, to w danym wypadku przychód z różnic kursowych nie podlegałby podatkowi dochodowemu, gdyż jest to przychód nadzwyczajny, stanowiący jedynie powiększenie majątku, a nie dochód.

Komisja Odwoławcza nie uwzględniła odwołania, gdyż zobowiązania w obcych walutach mają być przeliczone według kursu giełdowego w dniu zamknięcia ksiąg, oraz z uwagi na to, że płatnik mimo wezwania z art. 71 O. P. nie udowodnił, że według umowy z wierzycielem ma mu zapłacić dolarami po kursie 8,90 zł.

Rozpatrując skargę, wniesioną na to orzeczenie, Najwyższy Trybunał Administracyjny rozważył:

Skarga zarzuca, że opodatkowaniu podlega tylko dochód efektywnie osiągnięty, że różnica kursowa mogłaby stanowić efektywny zysk dopiero wówczas, gdyby wartość samego towaru mimo spadku obcej waluty utrzymała się na pierwotnym poziomie, że zadłużenie skarżącego w dniu zamknięcia bilansu wprawdzie się zmniejszyło, lecz równocześnie spadła w tym samym stosunku wartość zakupionego towaru, która została w księgach obliczona na podstawie niższego kursu dolara w dniu zamknięcia bilansu, oraz że dla wykazania zysku przy odnośnej transakcji konieczne jest jej zrealizowanie, tj. aby z jednej strony sam dług został zapłacony a z drugiej strony, aby pokrywający go towar został sprzedany, a w danym wypadku ani jedno, ani drugie w roku operacyjnym nie nastąpiło.

Powyższych zarzutów skargi Najwyższy Trybunał Administracyjny nie uznał za uzasadnione.

Niesporne jest, że w rozpoznawanym wypadku chodzi o zyski na różnicach kursowych zobowiązań w obcej walucie firmy jednostkowej, prowadzącej księgi handlowe, które to zobowiązania powstały z tytułu dostarczonego na kredyt towaru i w dniu bilansowym nie były jeszcze spłacone.

Otóż nie jest uzasadnione zapatrywanie, jakoby takie zyski stanowiły jedynie spodziewany przychód przyszły. Zobowiązania w obcych walutach winny być wycenione dla celów bilansowych według swej rzeczywistej wartości w dacie bilansu. Na skutek zniżki kursu obcej waluty nastąpiło zmniejszenie się zobowiązań skarżącego, co oczywiście znaleźć musi wyraz w bilansie. *O ile by zaś następnie nastąpiła zwyżka kursu tej waluty, to nic nie stałoby na przeszkodzie, by zwyżka ta analogicznie jak zniżka, została należycie w księgach przeprowadzona.* Skarga akcentując zasadę, że zobowiązania za wykupiony towar należy traktować łącznie i nierozerwalnie z wartością samego towaru, przeczy sama w dalszych swoich wywodach tej zasadzie, skoro z jednej strony twierdzi, zresztą dopiero w skardze, że wartość towaru obliczona została zgodnie z prawidłami bilansowymi na podstawie niższego kursu dolara w dniu zamknięcia bilansu, a z drugiej strony zobowiązania swoje za ten towar przyjęła nie według rzeczywistej jego wartości w dacie bilansu, lecz według dawniejszego kursu tj. licząc po 8,90 zł za dolara.

Mylnie uważa dalej skarga, że dla wykazania zysku przy odnośnej transakcji konieczne jest, aby z jednej strony sam dług został zapłacony, a z drugiej strony, aby pokrywający go towar został sprzedany. Według bowiem § 18 rozporządzenia wykonawczego do ustawy o podatku dochodowym przy ustalaniu dochodu z przedsiębiorstw handlowych i przemysłowych, *prowadzących księgi handlowe* należy się kierować wyłącznie zasadami buchalterii, tj. brać w rachubę również takie zaksięgowane przychody, które mają dopiero wpłynąć na korzyść płatnika oraz takie kwoty, które zostały już zarachowane, chociaż ich w rzeczywistości jeszcze nie podniesiono, o ile się odnoszą do danego roku operacyjnego.

O ile wreszcie skarga twierdzi, że w wypadku spadku złotego w stosunku do obcej waluty władze skarbowe uważały różnice kursowe przy zobowiązaniach długoterminowych za straty nie dające się jeszcze ściśle określić, to twierdzenie to jest bezprzedmiotowe już ze względu na brak dostatecznej analogii takich wypadków z wypadkiem rozpatrywanym.

## UGODA SĄDOWA Z PRAWEM ODWOŁANIA JEJ

(W) Ideałem wymiaru sprawiedliwości jest, by mimo wszczętego procesu strony pogodziły się i zawarły ugodę. Uniknie się osadu niezadowolenia, jaki niekiedy powstaje wskutek przegrania sporu w drodze wyroku, dłużnik w ugodzie może uzyskać korzystne warunki uiszczenia swego zobowiązania, do czego sąd z urzędu nie jest uprawniony, wierzyciel godząc się nie dopuszcza do ryzyka, skoro ugoda stanowi tytuł egzekucyjny i po zaopatrzeniu w klauzulę wykonalności jest podstawą wdrożenia egzekucji.

Z tej też przyczyny kodeks postępowania cywilnego w art. 239 kpc. poleca przewodniczącemu sądu skłanianie stron we właściwej chwili do pojednania się i zawarcia ugody, a w art. 92 dopuszcza zawarcie ugody przez stronę samą nawet w procesie, w którym obowiązuje przymus adwokacki, chociażby nie wyłączyła tych czynności z zakresu pełnomocnictwa procesowego.

Strony niekiedy uzależniają zawarcie ugody od możności odwołania jej w pewnym terminie. Pobudką do takiego zastrzeżenia jest chęć zyskania czasu do namysłu, poradzenia się kogoś, zapewnienia sobie środków do natychmiastowego wypełnienia ugody. Główną korzyścią takiego zastrzeżenia jest jednak, aby przez proste oświadczenie unieważnić zawartą ugodę, przez co proces wraca do stanu sprzed zawarcia ugody.

Przy zawarciu ugody z prawem odwołania jej należy przestrzegać następujących zasad:

Prawo odstąpienia od ugody wykonywa się przez zawiadomienie drugiej strony. Zawiadomienie może być ustnie dokonane. Jeżeli jednak wartość przedmiotu ugody przenosi kwotę 1 000,— zł, zawiadomienie powinno nastąpić na piśmie. Zwracamy specjalną uwagę na to, że zawiadomienie musi być dokonane wobec drugiej strony, chociażby poza sądem; doniesienie o odwołaniu, uskutecznione sądowi, ma tylko to znaczenie, że daje mu podstawę do wyznaczenia nowego terminu, nie przesądza jednak ważności dokonanego odwołania. Odwołanie, uskutecznione wobec sądu wywołuje tylko wtedy skutek niweczący ugodę, jeżeli w ugodzie tej wyraźnie zaznaczono, że oświadczenie odstąpienia ma być złożone wobec sądu (na piśmie, wniesionym do sądu).

Aczkolwiek skuteczne odstąpienie od ugody sądowej wywiera skutki procesowe, zwłaszcza nadaje procesowi dalszy tok, to jednak do samego odstąpienia nie można stosować przepisu art. 181 § 4 kpc., stanowiącego, że oddanie pisma w polskim urzędzie pocztowym jest równoznaczne z wniesieniem go do sądu. Wspomniany przepis dotyczy oświadczeń i pism procesowych, tymczasem oświadczenie odstąpienia od ugody jest czynnością prywatno-prawną. Należy przeto pismo o oświadczeniu jako polecone tak wcześnie wysłać, aby przed upływem zakreślonego w ugodzie terminu doszło przeciwnika względnie zgodnie z postanowieniem ugody — do sądu.

Wobec mogących zachodzić wątpliwości co do adresata odwołania ugody, czy nim ma być adwokat przeciwnika, czy też sama strona, bądź wreszcie co do miejsca zamieszkania przeciwnika, wskazanym jest zamieszczać w ugodze — na wypadek zawarcia w niej klauzuli o możności odstąpienia od niej — postanowienia, że w podanym terminie ugoda może być odwołana pismem, wniesionym do sądu. Adresat będzie pewny, łatwiejszym będzie dochowanie terminu, zwłaszcza jeżeli sąd nie jest położony w odległości zbyt wielkiej.

Zaznaczamy w końcu, że zastrzeżenie sobie w ugodzie możności jej odwołania stanowi umowne prawo odstąpienia i podlega przepisom art. 76 i nast. kodeksu zobowiązań.

## W SPRAWIE POTRĄCEŃ CZĘŚCI NALEŻNOŚCI ZA ŚWIADECTWO PRZEMYSŁOWE

Według art. 15 ustawy o podatku obrotowym z 4 V 1938 r., część należności za nabyte na rok podatkowy 1939 świadectwo przemysłowe, odpowiadającą cenie zasadniczej świadectwa wraz z 15% dodatkiem, należy potrącić z kwoty podatku obrotowego za rok 1939. Potrącenie nastąpić ma przy uiszczaniu zaliczek na podatek obrotowy za rok podatkowy 1939 przy czym z każdej zaliczki miesięcznej odjęta będzie jedna dziesiąta, a od każdej zaliczki kwartalnej jedna czwarta podlegającej potrąceniu kwoty.

Jeżeli w sposób powyższy nie zostanie odjęta od podatku obrotowego cała podlegająca potrąceniu kwota należności za świadectwo przemysłowe, pozostałość tej kwoty będzie potrącalna przy uiszczaniu należności ustalonej przy wymiarze podatku obrotowego za rok podatkowy 1939.

Ministerstwo Skarbu w okólniku z 31 I 1939 L. D. III 536/4/39 zarządziło, by urzędnicy likwidujący wpłaty zaliczek na podatek obrotowy przypominali płatnikom o treści art. 15 ustawy o państwowym podatku obrotowym.

Potrąceniu z art. 15 ustawy o podatku obrotowym podlega część należności za świadectwo przemysłowe *faktycznie wykupione na 1939 r.*, a mianowicie odpowiadająca cenie zasadniczej świadectwa wraz z 15% dodatkiem. Urzędnik likwidujący wpłaty zaliczek na podatek obrotowy nie jest jednak obowiązany sprawdzać, czy płatnik wykupił świadectwo przemysłowe na 1939 r.

Wymiar zaliczek na podatek obrotowy (w wypadku, jeśli płatnik z własnej inicjatywy zaliczki nie zapłaci), jako też przypis wymierzonych zaliczek do ksiąg bierczych ma być dokonywany sumami netto tj. po uwzględnieniu potrącenia części należności za nabyte świadectwo przemysłowe za rok 1939.

Fakt uiszczenia świadectwa przemysłowego na rok 1939 oraz wysokość kwot, podlegających potrąceniu z art. 15 wspomnianej ustawy — działy wymiarowe (oddziały bilansowe) ustalać będą na podstawie dołączonych do akt wymiarowych deklaracyj na nabycie świadectwa przemysłowego na rok 1939, względnie dowodów wpłat, dotyczących uiszczenia należności za świadectwo przemysłowe na 1939 r.

Wymiar podatku obrotowego za rok 1939 jak i przypis tegoż podatku w księgach bierczych ma być uskuteczniany w sumach brutto tj. bez potrącenia z art. 15 ustawy o podatku obrotowym, natomiast kwota podlegająca potrąceniu, o którym wyżej mowa, ma być odpisana.

W myśl art. 15 ustawy o podatku obrotowym potrącenia z tytułu części należności za świadectwo przemysłowe dokonuje się od kwoty podatku obrotowego za rok podatkowy 1939, zatem kwota odpisu nie może przekraczać kwoty wymierzonego za rok 1939 podatku obrotowego.

## UBOCZNE WYKONYWANIE CZYNNOŚCI UMYSŁOWYCH PRZEZ EKSPEDIENTA SKLEPOWEGO, NIE BĘDĄCEGO PRACOWNIKIEM UMYSŁOWYM

**Art. 3 ust. 1 p. 9 rozporządzenia Prez. Rzplitej z dnia 24 listopada 1927 r. o ubezpieczeniu pracowników umysłowych**

*Wykonywanie przez ekspedienta sklepowego, nie posiadającego wymaganego stopnia wykształcenia, czynności ubocznych, niewątpliwie umysłowych, jak np. wystawianie rachunków, obliczanie ceny kupna, prowadzenie kasy sklepu oraz notatek i zapisków — nie nadaje ekspedientowi charakteru pracownika umysłowego.*

Z orzeczenia Sądu Najwyższego Izby Cywilnej z dnia 13 października 1938 r. L. C. II. 526/38.

Uzasadnienie

...Powód przyznał, że był zrazu ekspedientem sklepowym, że skończył tylko cztery klasy szkoły powszechnej, zatem jako ekspedient nie był pracownikiem umysłowym z art. 2/9 rozp. prac. um.

Powód nie twierdził, by z pracodawcą zawarł później nową umowę, treścią której podjął się czynności biurowych, kancelaryjnych lub rachunkowych, zatem chodzi w sporze o pytanie, czy umowę taką zawarto milcząco przez to, że powód czynności takie istotnie pełnił.

Ustalono, że powód nie pisze poprawnie po polsku i po niemiecku, zresztą sam powód przyznał (k. 91), że polskiej korespondencji nie potrafiłby prowadzić, zatem orzeczono trafnie, że powód nie mógł pełnić czynności kancelaryjnych ani biurowych.

Ustalono, że powód nie ma zasadniczych wiadomości nawet w zakresie pojedynczej buchalterii, zatem nie mógł też pełnić czynności rachunkowych z art. 2/6 rozp. prac. um.

Notatki i zapiski, nawet prowadzenie podręcznych ksiąg, odbiór i wypłata pieniędzy zachodzą w wielu działach pracy fizycznej, wystawianie rachunków, odbiór ceny kupna, kasę sklepową prowadzą często ekspedienci sklepowi, nie będący pracownikami umysłowymi i takie czynności uboczne, niewątpliwie umysłowe, nie odbierają ich zajęciu cech pracy fizycznej.

Zbędne były więc dalsze badania kwalifikacji umysłowych powoda, jakoteż stosunku między ilością jego funkcji sklepowych a biurowych. (Art. 426/2 k. p. c.).

Oddalono przeto zgodnie z ustawą powództwo, oparte na założeniu, że powód był pracownikiem umysłowym.

# NASZA SKRZYNKA ODPOWIEDZI

*F-ma W. S. Warszawa — zapytuje: w jakim terminie od rozwiązania stosunku służbowego, pracownik nie dochodzi swych pretensji?*

(W) Na mocy art. 473 kodeksu zobowiązań pracodawcy i pracownicy nie mogą dochodzić sądownie roszczeń wynikających z umowy o pracę po upływie roku od dnia zakończenia stosunku pracy.

Przepis ten nie ulega wykładni zwężającej. Przeciwnie — roszczeniami, wynikającymi z umowy o pracę, są nie tylko roszczenia, wynikające z zawartej umowy, ale także roszczenia, wynikające z przepisów prawa, normujących stosunek pracy, i to zarówno roszczenia o należne świadczenia, jak i roszczenia o odszkodowanie (np. należności wynikające z naruszenia umowy lub ustaw o pracy); wszystkich tych roszczeń można dochodzić sądownie tylko w ciągu roku od dnia zakończenia stosunku pracy, o ile nie chodzi o roszczenia pracownika umysłowego z tytułu przedwczesnego rozwiązania umowy o pracę bez wypowiedzenia, bo takie roszczenia pracownika umysłowego można dochodzić tylko w ciągu sześciu miesięcy.

Orzeczenie S. N. z dnia 7 stycznia 1938 r. (C II 1593/37).

*F-ma Td. — Bydgoszcz zapytuje jak przedstawia się sprawa potrąceń kosztów przy ustalaniu dochodu z kapitału.*

Zgodnie z wyrokiem NTA z 29 stycznia 1936 r. l. rej. 7468/33 „wydatek na nabycie patentu nie podlega potrąceniu z dochodu danego roku podatkowego".

Tę samą zasadę wyraża wyrok NTA z 24 IV 1936 r. l. rej 9444/33 i 9445/33, według którego „wydatek na uzyskanie recept i sposobów fabrykacji w związku z założeniem nowej fabryki lub uruchomieniem nowego działu produkcji są niepotrącalne".

Wydatek na patent jest oczywistym wydatkiem inwestycyjnym i jako taki podpada pod przepisy art. 8 ustawy o podatku dochodowym, według którego wydatki inwestycyjne mające na celu powiększenie lub ulepszenie źródła dochodu nie są potrącalne od dochodu.

Natomiast dopuszczalne jest amortyzowanie sukcesywne kosztów nabycia patentu. Koszt nabycia patentu może być odpisywany w stosunku do kosztów jego nabycia i ilości lat trwania przywileju patentowego.

Jeśli chodzi o drugą stronę tj. o sprzedawcę prawa do wynalazku, to — jak orzekł NTA w wyroku z 29 XII 1938 L. D V 30908/2/32 — dochód ze sprzedaży patentu (tak samo z odsprzedaży) nie podlega opodatkowaniu. Należy on bowiem do rzędu praw majątkowych, które mogą być spieniężone na równi z innymi przedmiotami majątkowymi zależnie od woli wynalazcy, a osiągnięty przychód z tego tytułu nie podlega opodatkowaniu (art. 7 ustawy o podatku dochodowym).

*F-ma Władysław T-ski — Łódź zapytuje czy koszt nabycia patentu podlega potrąceniu z dochodu przy zeznaniu podatkowym.*

W wyroku z 13 XII 1938 r. l. rej. 2948/37 i 2949/37 NTA ustalił następującą zasadę:

„Jako koszty osiągnięcia dochodu z kapitałów są potrącalne w stosunkowej części także wydatki, które nie są wyłącznie związane z przychodami z kapitałów, ale mają także na celu zabezpieczenie samego źródła dochodu".

Skarżący domagali się odliczenia od dochodu z kapitałów kosztów osiągnięcia, zachowania i zabezpieczenia tego dochodu, uzasadniając to żądanie tym, że kapitał wypożyczony wymaga różnych zabiegów, aby kapitał i dochód z niego zachować i zabezpieczyć, w szczególności twierdzili, że w tym celu trzeba *prowadzić procesy i egzekucje, połączone z wydatkami na koszty sądowe, adwokackie i komorników.* — Władze podatkowe odmówiły potrącenia od dochodu z tytułu kosztów w rozumieniu art. 6 ustawy o podatku dochodowym wydatków na podróże i na koszty sądowe, adwokackie itp., ponieważ nie dotyczyły one zabezpieczenia i zachowania dochodu z kapitałów, lecz dotyczyły zabezpieczenia wzgl. zrealizowania samych kapitałów jako źródła dochodu.

Władza skarbowa stanęła na stanowisku, że wydatki związane z osiągnięciem, zachowaniem i zabezpieczeniem przychodu z kapitałów, a wśród nich w szczególności koszty procesowe w szerszym znaczeniu, mogą stanowić koszty w rozumieniu art. 6 ust. 1 ustawy, jeśli są przyczynowo związane przede wszystkim z przychodem czyli z wpływami z tytułu odsetek od lokat kapitałowych; nie mają zaś tego charakteru, jeśli wydatki te są ponoszone nie tylko na uzyskanie przychodu z odsetek, jego zachowanie i zabezpieczenie, ale obok tego celu także na zabezpieczenie samego kapitału pożyczkowego jako źródła dochodowego.

Takie ścieśnienie zasady, wypływającej z powołanego przepisu, nie znajduje według opinii NTA dostatecznego oparcia ani w samej osnowie przepisu ustawy ani w wynikającym z tego przepisu zamiarze ustawodawcy. Nie ma racjonalnego argumentu dla twierdzenia, że wolą ustawy jest, by w wypadku, gdy wydatki takie mają dwojaki cel, a mianowicie wydobycie przychodów i zabezpieczenia samego źródła tych przychodów, — traciły one w całości charakter kosztów potrącalnych w myśl ust. I art. 6 ustawy o podatku dochodowym.

## Jeżeli chcesz zapewnić sobie wczesną regulację należności, pamiętaj o następujących zasadach:

1. Wczesne dostarczenie rachunku, możliwie razem z dostawą towaru;
2. wyraźne zaznaczenie na rachunku daty płatności, ewentl. skonta; załączanie blankietu nadawczego P. K. O.;
3. w razie przyznania skonta, krótko przed upływem terminu przypomnieć, że termin skonta mija za „x" dni;
4. monitować punktualnie — mniej więcej 3 dni po upływie terminu;
5. w każdym upomnieniu podawać termin;
6. przy prolongowaniu płatności żądać zawsze małej, lecz odwrotnej wpłaty na poczet długu, jako znaku „dobrych chęci", na resztę kwoty żądać akceptu;
7. zapowiedziane pobranie lub nakaz zapłaty wykonać punktualnie;
8. skargę sądową lub wydany wyrok wstrzymać tylko w tym wypadku, gdy należność wpłynie co najmniej w połowie gotówką, reszta zaś zostanie w jakikolwiek sposób zabezpieczona;
9. koszty upomnień zapisywać możliwie każdorazowo na rachunku monitowanego;
10. przed wszczęciem kroków sądowych starać się dojść do porozumienia — możliwie telefonicznie. Tym sposobem bowiem dochodzi się najłatwiej do celu oraz zaoszczędza się czasu i nerwów, a przede wszystkim uzyskuje się największą możliwość utrzymania dłużnika, jako klienta.

*Z ŻYCIA ORGANIZACYJNEGO*

# Walne zebranie Zrzeszenia Kupców Branży Mechanicznej

W dn. 29 marca rb. odbyło się w Poznaniu roczne walne zebranie Zrzeszenia Kupców Branży Mechanicznej pod przewodnictwem prezesa inż. *H. Grzeszkowiaka*. Po zagajeniu obrad i przyjęciu protokułu z poprzedniego walnego zebrania przystąpiono do złożenia sprawozdań z działalności Zrzeszenia, Rozpoczął je prezes inż. *Grzeszkowiak*, który przypomniał historię Zrzeszenia.

## HISTORIA ZRZESZENIA

Pierwsze prace organizacyjne — mówił inż. G. — sięgają roku 1920. W tym roku powstał bowiem Związek Handlarzy Rowerów — działał on w bardzo ciężkich warunkach gospodarczych, kiedy obroty odbywały się w milionach marek, kiedy trzeba było czuwać nad całością naszych przedsiębiorstw wobec niebezpieczeństwa, jakie groziło im co dnia od strony inflacji i dewaluacji pieniądza. W krótkim czasie Związek ten przeobrażono w Związek Mechaników. Przetrwał on aż do czasu pomyślnej koniunktury. W tym okresie nie wykazywał jednak żywej działalności. Interesy prosperowały, więc nie odczuwano potrzeby intensywnej pracy związkowej. Jednym ze szczęśliwych posunięć tego Związku było stworzenie Hurtowni Mechaników, która do dziś istnieje, wykazując rację bytu. W r. 1931 otrzymaliśmy pierwszy silny cios w postaci skreślenia nas z listy rzemiosł. Tym samym przestaliśmy podlegać Izbie Rzemieślniczej.

W ten sposób znaleźliśmy się wobec konieczności stworzenia korporacji, aby przede wszystkim zająć się należytym szkoleniem młodzieży. W ciągu stosunkowo niedługiego czasu wyuczyliśmy w naszych warsztatach ca 400 chłopców. Korporacja rozwija teraz intensywną działalność. W jej wyniku w 1937 r. przywrócono nas w uprawnieniach rzemieślniczych. Zlikwidowaliśmy więc Korporację a w jej miejsce powołaliśmy do życia Zrzeszenie Kupców Branży Mechanicznej. Oto w krótkich słowach historia Zrzeszenia.

Z kolei sekretarz, p. Sylwester *Kozacki* składa sprawozdanie imieniem Zarządu.

## CO ZDZIAŁANO W ROKU 1938/39?

Zrzeszenie, zawiązane w dniu 11 maja 1937 r., od samego początku wykazywało żywą działalność. Dzięki niej liczba członków znacznie wzrosła, a w najbliższym czasie możemy się spodziewać jej powiększenia. Statut Zrzeszenia zatwierdziło Ministerstwo Przemysłu i Handlu w dniu 17 maja 1938 r. Z prac Zrzeszenia wymienić m. in. należy ankietę w sprawie zakupu części zagranicznych, co było nam potrzebne w związku z opracowaniami odnośnych materiałów dla Izby Przem.-Handlowej i dla Rady Handlu Zagranicznego w sprawie zmiany klucza podziałowego na części rowerowe importowane z Niemiec. W związku z tym Zrzeszenie interweniowało w Izbie Przem.-Handlowej w sprawie przydziału kontyngentów na motorowery branży rowerowej. Interweniowało także w firmach „Stomil", „Piastów" i „Centra" w sprawie uporządkowania stosunków panujących na rynku sprzedaży części rowerowych. Zajmowało się również niezwykle żywo sprawą sprzedaży rowarów P. W. U. w fabrykach i urzędach.

Sekcja hurtowników branży mechanicznej, działająca dotychczas przy naszym Zrzeszeniu, przekształciła się ostatnio w samodzielne Zrzeszenie, skupiające w swym gronie hurtowników i fabrykantów chrześcijańskich z całej Polski.

Najważniejszym wydarzeniem w życiu naszej młodej organizacji jest uruchomienie własnego organu branżowego, wydawnictwa pod nazwą „Kupiec-Mechanik", który równocześnie jest oficjalnym organem Zrzeszenia Hurtowników Branży Mechanicznej. Miesięcznik ten, chociaż bardzo młody, zyskał sobie już całą masę zwolenników i nawet codzienna prasa przytacza pewne urywki z tego organu.

„Kupiec-Mechanik" ma nietylko być dla nas łącznikiem i nauczycielem, lecz również poważnym źródłem informacyjnym o wszelkiego rodzaju fabrykatach naszej branży i nowościach w niej. To też wzywamy przy okazji Kolegów do uważnego przeglądania działu ogłoszeniowego naszego wydawnictwa.

We wszystkich sprawach dotyczących branży porozumiewano się z Wlkp. Związkiem Chrześc. Zrzeszeń Kupieckich oraz Izbą Przem.-Handlową, starając się zawsze służyć obu instytucjom fachowymi wyjaśnieniami z branży. Organizacja nasza, opierając się na stałych kontaktach z Wlkp. Związkiem Chrześc. Zrzeszeń Kupieckich, Izbą Przem.-Handlową, Urzędem Wojewódzkim itd. może dużo zdziałać dla dobra swych członków. Spraw zaś, które należałoby zmienić i uregulować na korzyść kupców branży mechanicznej, jest bardzo wiele.

W roku sprawozdawczym 1938 w Zrzeszeniu naszym odbyło się 9 zebrań plenarnych, 13 zebrań zarządowych i 5 zebrań sekcji hurtowników.

Ze sprawozdania skarbnika, p. *Malińskiego*, wynika, iż saldo kasy wynosi ca 3 300,— zł. Zgodność książki kasowej z dowodami i celowość czynionych wydatków potwierdził imieniem Komisji Rewizyjnej p. *Lesser*.

W dyskusji nad sprawozdaniami zabierali głos pp. *Różakolski* z Gniezna, *Rychter* z Kościana, *Frankowski* i *Sarnowski* z Poznania, po czym jednogłośnie udzielono ustępującemu Zarządowi pokwitowania.

## NOWE WŁADZE

Ponieważ dotychczasowy prezes inż. *Grzeszkowiak* zrezygnował z zajmowanego stanowiska, przeto wraz z nowym Zarządem dokonano i wyboru nowego prezesa. W wyniku głosowania w skład nowego Zarządu weszli pp. Sylwester *Kozacki* — prezes, Tadeusz *Ratajczak* — w-prezes, Czesław *Maliński* — sekretarz, Jan *Łęgowski* — zastępca sekretarza, Franciszek *Sarnowski*

— skarbnik, Ignacy *Rychter* i Czesław *Malicki* — ławnicy. W skład Komisji Rewizyjnej weszli pp. Mieczysław *Frankowski*, Józef *Krugiełka* i *Lesser*. Do Sądu Honorowego weszli pp. inż. H. *Grzeszkowiak*, Włodzimierz *Wencel* i Bolesław *Różakolski*.

W zakończeniu części pierwszej zebrania zabrał głos p. *Rychter*, dziękując imieniem walnego zebrania dotychczasowemu Zarządowi za owocną pracę, a przede wszystkim inż. *Grzeszkowiakowi* za jego inicjatywę i ofiarność pracy na rzecz Zrzeszenia.

## BIEŻĄCE SPRAWY GOSPODARCZE

Drugą część zebrania poświęcono sprawom gospodarczym. Inż. *Grzeszkowiak* wygłosił referat sprawozdawczy ze swej bytności na wystawie rowerów i motocykli w Londynie, po czym przystąpiono do dyskusji nad sprawami bieżącymi. Poruszano w nich sprawę sprzedaży tanich rowerów wśród ludności wiejskiej przez spółdzielnie rolnicze, stosunku hurtowni do detalistów i odwrotnie, sprawę ustalenia relacji cen, po jakich oddaje fabryka swoje towary hurtowniom i marży zarobku hurtownika i detalisty, kwestie nielojalnej konkurencji i inne. W dyskusji nad tymi sprawami przemawiali pp. inż. *Grzeszkowiak*, *Sarnowski*, *Wencel*, *Różakolski*, *Maliński*, *Rychter*. (Sprawy poruszane w dyskusji omówimy szeroko w zeszycie następnym).

Wreszcie uchwalono zakupić za zł 300,— pożyczkę na obronę przeciwlotniczą.

---

**Sprostowanie.**

W zeszycie Nr 1 w podpisach członków Zarządu Zrzeszeń, których organem jest „Kupiec-Mechanik" przekręcono nazwisko p. Czesława Malińskiego, co niniejszym prostujemy.

# DROBNE OGŁOSZENIA



Wydawca i redaktor: mgr Kazimierz Żakowski w Poznaniu.

Warunki ogłoszeń: 1/1 strona ogłoszeniowa w „Kupcu-Mechaniku" posiada rozmiary 260 mm × 180 mm, za 1/1 stronę liczymy zł 150,— za 1/2 strony zł 100,— za 1/3 strony zł 75,— za 1/4 strony zł 50,— za 1/8 strony zł 30,—. Ogłoszenie w rozmiarach 111 mm × 90 mm na stronie I okładki tytułowej zł 100,— bez uwzględnienia rabatu przy powtórzeniu wielokrotnym. Ceny powyższe odnoszą się do wewnętrznych stron okładek. Na stronie zewnętrznej, IV tylnej okładce i wewnątrz zeszytu w tekście redakcyjnym o 20% drożej. Przy udzieleniu zlecenia do kolejno po sobie następujących zeszytów z zachowaniem tego samego tekstu układu ogłoszenia 3 krotnego 5% rabatu, 6 krotnego 10% rabatu, 9 krotnego 15% rabatu, 12 krotnego 20% rabatu. Rachunki są płatne w gotówce po przesłaniu firmie wycinku z ogłoszeniem, przekazem na konto „Kupca-Mechanika" w PKO Nr 203 760, najpóźniej w dni 14 od daty wystawienia rachunku.
Abonament czasopisma wynosi zł 6,— rocznie, płatny z góry przy zamówieniu.

Zakład i miejsce odbicia: Drukarnia Dziennika Poznańskiego S. A. w Poznaniu, ulica Pocztowa 9.